

ПРОДАНО БОЛЕЕ 15 МИЛЛИОНОВ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ДУМАЙ и БОГАТЕЙ

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР,
ДОПОЛНЕННЫЙ
И АДАПТИРОВАННЫЙ
К XXI СТОЛЕТИЮ

НАПОЛЕОН
ХИЛЛ

Наполеон ХИЛЛ

Думай
Богатей

ВСЕГОДА

Napoleon HILL

The THINK
& GROW
RICH
action pack

A PLUME BOOK

Наполеон Хијл

Думай и Богатей



Мінск 2007

УДК 17+316.6

ББК 88.5

X45

Перевод с английского выполнен по изданию:
THINK & GROW RICH ACTION PACK
by Napoleon Hill. — N. Y. : «A PLUME BOOK», 1990.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений, накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой её части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Хилл, Н.

Х45 Думай и богатей / Н. Хилл ; пер. с англ. — Мн. : «Попурри», 2007. — 384 с.
ISBN 978-985-483-962-2.

Служащая стандартом для так называемой мотивационной литературы книга «Думай и богатей» давно получила статус непревзойдённого классического учебника. Здесь её текст укомплектован кратким, но доступным и исчерпывающим руководством по изучению и, что самое главное, применению блестящих и плодотворных идей автора в Ваших повседневных делах. Освоив сполна (и теоретически, и практически) эту важную науку, Вы сумеете достичь успеха на пути к богатству и счастью.

Для широкого круга читателей.

УДК 17+316.6

ББК 88.5

ISBN 0-452-26660-2 (англ.)

- © 1972 by Hawthorn Books, Inc.
- © 1937, 1960, 1966, 1967 by the Napoleon Hill Foundation (Think & Grow Rich, New and Revised Edition)
- © 1968 by Hawthorn Books, Inc. (Think & Grow Rich Action Manual)

ISBN 978-985-483-962-2 (рус.)

- © Перевод. ООО «Попурри», 1998
- © Оформление. ООО «Попурри», 2007

Предисловие

В каждой главе этой книги я упоминаю о секрете добывания денег, пользуясь которым сотни богачей мира (биографии многих я тщательно проанализировал), приобрели, преумножили и продолжают преумножать свое состояние.

Более полувека назад, когда я был совсем еще мальчишкой, мое внимание на существование этого секрета обратил не кто иной, как сам Эндрю Карнеги. Этот пожилой шотландец, который, надо заметить, был большим хитрецом, как бы ненароком натолкнул меня на эту мысль, а затем откинулся в кресле, наблюдая за мной озорными глазами. Ему хотелось знать, хватит ли у меня соображения в полной мере осознать все значение сказанного.

Убедившись, что я уловил идею, он спросил: «А вы решитесь раскрыть этот секрет миру, тем мужчинам и женщинам, которые могут вот так и прожить всю свою жизнь неудачниками, не зная его? Ведь вам придется затратить на подготовку к этому лет 20, а то и более». Я ответил утвердительно и не без помощи, конечно, мистера Э. Карнеги выполнил свое обещание.

Именно этому секрету, проверенному многими на практике почти во всех сферах жизни, и посвящена

книга. Мистер Карнеги считал, что магический рецепт, принесший ему огромное богатство, должен попасть в руки людям, которым недосуг исследовать, как делаются деньги. Он надеялся, что я сумею проверить этот рецепт и продемонстрирую его действенность, исходя из жизненного опыта представителей каждой профессии. Мистер Карнеги полагал также, что этому рецепту должны учить во всех школах и колледжах. Он высказал мнение, что если бы его изучали должным образом, то вся система обучения претерпела бы революционные преобразования, и время, отведенное на получение знаний, можно было бы сократить по меньшей мере вдвое.

Изумительная сила секрета доказывается фактами

В главе «Вера» вы познакомитесь с поразительной историей основания гигантской корпорации «Юнайтед Стэйтс Стил», узнаете, как она была задумана и создана молодым человеком. На этом примере мистер Карнеги и доказал мне, что его рецепт годится *всем, кто готов им воспользоваться*. Чарльзу М. Швабу применение секрета принесло огромное денежное состояние, преумноженное к тому же возможностями, открывшимися в перспективе. По грубым подсчетам, в этом конкретном случае рецепт помог заработать *шестьсот миллионов долларов*.

Тысячи мужчин и женщин уже открыли для себя этот секрет и воспользовались им в своих личных интересах, как и планировал Э. Карнеги. Одни из них заработали много денег и стали богачами. Другие с успехом применили его, чтобы установить мир и лад в семье. Один священник распорядился им настолько эффективно, что добился ежегодной прибыли в 75 000 долларов.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, опробовал его на своем почти обанкротившемся бизнесе, который в результате не только возродился, но и принес его владельцам огромные прибыли. Это предприятие и сейчас процветает, хотя самого Нэша уже нет в живых. Успех эксперимента был настолько очевидным, что только одни его хвалебные описания принесли журналистам миллионы долларов прибыли.

Секрет открылся и Стюарту Остину Виеру, жителю Далласа, штат Техас. Он был готов к этому, готов настолько, что бросил свою профессию и изучил юриспруденцию. Добился ли он успеха? Об этом вы также узнаете из книги.

Работая рекламным агентом в Ласальском университете заочного образования, который в то время был университетом разве что по названию, я воспользовался великолепной возможностью наблюдать за тем, как Дж. Г. Чаплин, ректор университета, виртуозно пользуясь волшебным рецептом, превратил Ласаль в одно из самых больших учебных заведений заочного образования в стране.

Данные факты — их достоверность известна почти всем, кто знал Э. Карнеги, — дают ясное представление о том, чему может научить эта книга, но *вы должны знать, чего хотите*.

Секрет, которым я не устаю вас интриговать, упоминается в этой книге не менее сотни раз. В тексте, однако, ему не дается четкого определения. Мне кажется, он сработает более успешно, если я приоткрою его таким образом, чтобы все, кто готов и стремится его найти, смогли отыскать решение в результате собственных размышлений и поисков. Именно поэтому господин Карнеги так спокойно поделился им со мною в общем, не вдаваясь в какие-либо детали.

Имеющие уши да услышат

Вы распознаете секрет по меньшей мере один раз в каждой из глав книги, если готовы найти ему применение. Я не буду подсказывать, как определить, готовы ли вы к познанию и применению секрета, иначе это лишит вас тех многих преимуществ, которые вы получите, если сделаете это открытие самостоятельно.

Особенной чертой секрета является то, что тот, кто однажды открыл его для себя, попросту обречен на успех. Если вы сомневаетесь, ознакомьтесь с именами тех, кто воспользовался секретом, прочтите их мемуары и убедитесь в этом сами.

Ничто, конечно, не дается даром.

Секретом, о котором идет речь, нельзя овладеть, не заплатив определенную цену, хотя эта цена несопоставимо мала по сравнению с его настоящей ценностью. А тем, кто не стремится к его познанию, он и не дается, потому что этот секрет невозможно ни подарить, ни купить за деньги. А причина проста: в нем два составляющих, одним из которых человек, готовый к познанию секрета, уже обладает.

Секрет одинаково хорошо служит всем, кто готов им воспользоваться. Образование при этом не имеет никакого значения. Задолго до моего рождения Томас А. Эдисон открыл для себя этот секрет и, как известно, стал всемирно известным изобретателем, имея за спиной лишь три месяца школы.

Затем секретом овладел и помощник Эдисона — господин Эдвин С. Барнс, который настолько эффективно им воспользовался, что смог накопить огромное состояние и удалиться от дел, будучи совсем еще молодым человеком. Подробности этой истории вы найдете в начале первой главы. Она должна убедить вас в том, что богатство все же за пределами досягаемости, что вы

можете стать тем, кем захотите, что денег, славы, признания и счастья может добиться тот, кто готов к этому и решительно настроен обладать всеми этими благами.

Вы спрашиваете, как я узнал обо всем этом? Ответ найдете в книге. Возможно, это случится, когда вы будете читать первую главу, а возможно, листая страницы самой последней главы, вы поймете себя на мысли: да вот же он, этот секрет.

В ходе подведения итогов двадцатилетнего исследования, предпринятого мною по совету Карнеги, я проанализировал жизненный опыт сотен хорошо известных людей, многие из которых приобрели огромные состояния при помощи секрета Карнеги. Среди них:

Генри Форд
Теодор Рузвельт
Вильям Ригли-младший
Джон Дейвис
Джон Ванамейкер
Эльберт Хаббард
Джеймс Хилл
Уилбур Райт
Джордж Паркер
Вильям Дженнинс Брайан
Е.М. Статлер
д-р Дэвид Стар Джордан
Генри Дохерти
Оджен Армур
Сайрус Куртис
Артур Брисбэн
Джордж Истмэн
Вудроу Вильсон
Чарльз Шваб
Вильям Ховард Тафт
Харрис Виллиамс

Лютер Бурбанк
д-р Франк Гансолэс
Эдвард Бок
Даниэль Виллард
Фрэнк Мунси
Кинг Жиллетт
Эльберт Гарри
Ральф Уикс
Кларенс Дарроу
судья Даниэл Т. Райт
д-р Александр Грэхэм Белл
Джон Рокфеллер
Джон Паттерсон
Томас Эдисон
Джулиус Розенвальд
Фрэнк Вальдерлип
Стюарт Остин Виер
Вулворт
д-р Фрэнк Крэйн
полковник Роберт А. Доллар
Джордж М. Александр
Дж. Г. Чаплин
Эдвард Филен
сенатор Дженнингс Рандольф
Эдвина Барнса
Артур Нэш

Здесь указаны лишь некоторые из тех известных всему миру американцев, принявших и применивших секрет Карнеги. В своей жизни я не встретил ни одного человека, который, пользуясь секретом Карнеги, не достиг бы заметного результата в избранной сфере деятельности. Также я не знаю ни одного примера, когда человек проявил бы себя в чем-то или разбогател, не зная секрета. Вооружившись этими двумя наблюде-

ниями, я пришел к выводу, что секрет как часть знаний, необходимых для самоутверждения, более значим, нежели знания, приобретенные при помощи того, что называют образованием.

И кстати, что такое образование? На этот вопрос вы тоже найдете детальный ответ.

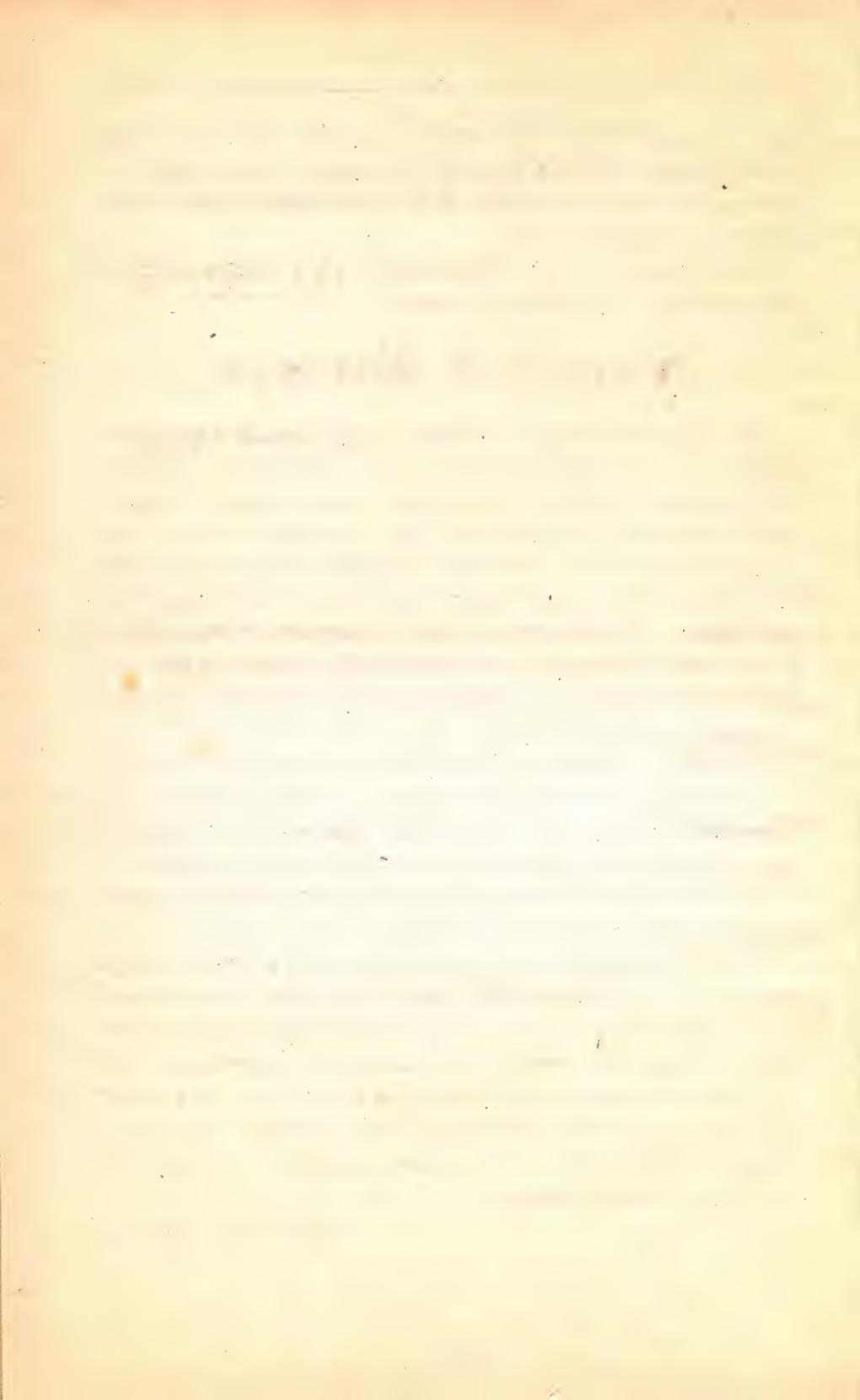
Решающий момент вашей жизни

Не удивляйтесь, если секрет, на который я неустанно обращаю ваше внимание, вдруг «спрыгнет» со страницы этой книги и предстанет перед вами во всей своей полноте! Это обязательно случится, если вы к этому готовы! Вы безошибочно распознаете его, как только он появится у вас перед глазами. Случится ли это на первых страницах или на последних, но вам, как только это произойдет, следует остановиться и выпить бокал шампанского, поскольку это событие станет решающим в вашей жизни.

Помните также, что, поскольку вы читаете книгу, основанную на реальных фактах, ее целью является передача универсальной истины, при помощи которой все, кто к этому готов, могут научиться не только тому, что делать, но и как это сделать! Они также получат стимул, необходимый для старта.

А теперь, прежде чем вы приступите к чтению первой главы, разрешите мне обронить намек, который может стать для вас заветным ключиком, открывающим секрет Карнеги: *все достижения, все состояния начинались не более чем с мысли о них!* Если вы готовы познать секрет, вы уже владеете одной его частью, и распознаете вторую часть, как только она станет доступной вашему разуму.

Наполеон Хилл



Вступление: чудеса «Думай и богатей»

Клемент Стоун

Чудо — крайне поразительное, выдающееся, необычное событие, предмет или достижение.

Сегодня — один из самых важных дней в вашей жизни. Почему? Вы взялись за чтение книги доктора Наполеона Хилла «Думай и богатей». Для меня один из дней 1937 года стал важнейшим в жизни — я открыл первую страницу книги доктора Хилла «Думай и богатей». Надеюсь, что для миллионов других людей эта книга станет путеводителем в их жизни, настоящим чудом.

Что такое чудо?

Чудо — это достижение личностью или группой людей того, что считается невозможным. Вначале появляется мысль, затем побуждение... и действие, приводящее к цели. Достижение нереальных целей возможно; конечно, надо исключить те случаи, когда цели и методы их достижения нарушают всеобщие законы — Божий и человеческие.

Я расскажу вам о мужчине, который родился без обеих ног, но понял и применил принципы достижения успеха, изложенные в книге «Думай и богатей». Ныне он уверенно идет к достижению своей «нереальной» цели.

Центр исследования человеческих ресурсов присудил мистеру Генри Вискарди «Золотую медаль Наполеона Хилла» за выдающиеся достижения в организации этого Центра, а также за помощь инвалидам. Когда Генри Вискарди было предоставлено слово, он, прихрамывая, но с гордо поднятой головой подошел к подиуму и сказал:

«Я сердечно благодарю за медаль, названную именем такого великого человека, как Наполеон Хилл. По многим причинам я искренне горжусь этой наградой. Я появился на свет без обеих ног. Семь лет своей жизни я провел в больнице, где меня содержали на благотворительные средства. У меня не было протезов, которые я ношу сейчас, пока мне не исполнилось 27 лет. Все те годы я отчаянно старался выжить, считая себя ужасно искалеченным ребенком, а затем юношей-уродом.

На мой вопрос: «Почему я у них такой?» — моя мать рассказала, что в тот момент, когда подошло время появиться на свет очередному ребенку-инвалиду, Бог и его советники организовали совещание, чтобы решить, в какой семье родиться такому несчастному ребенку. И Бог сказал: «Я думаю, семья Вискарди будет хорошо относиться к малышу-калеке».

То же самое можно сказать и о нашем государстве. Америка — страна, которую я люблю. Здесь сформировались мои идеалы, которые дали мне возможность быть свободным, самому решать свою судьбу... *судьбу равного среди равных, а не судьбу калеки.* В какой другой стране я получил бы такую же возможность быть независимым, жениться на женщине, которую люблю, быть хозяином своей жизни и иметь свое дело?

Прошли годы с тех пор, как один из врачей изменил мою судьбу, дав мне возможность первый раз в жизни встать на протезы, которые я ношу и по сей день. Я не мог заплатить за них. И врач сказал мне тогда: «Я помог тебе, а теперь ты помоги другому беспомощному инвалиду, это и будет твоей платой». Я пообещал ему, а сейчас обещаю и вам, что до тех пор, пока в мире сыщется хоть один инвалид, который захочет бросить вызов жизни и не покориться ей, влага гарантированное пособием существование, я буду всеми своими силами помогать таким людям.

Запомните: **надежда — это обязанность, а не роскошь.** Надеяться — это не значит мечтать... Надеяться — это означает превращать мечты в реальность. **Благословенны те, у кого есть мечты и кто прилагает все усилия к тому, чтобы эти мечты осуществились.**

Что касается меня, я не хочу жить так, как живут другие. Это мое право — быть не таким, как все. Я ищу в жизни возможность преуспеть, а не безопасное укрытие. Я хочу расчетливо рисковать, мечтать и строить, ошибаться и добиваться успеха и никогда не променяю свою теперешнюю жизнь на пособие для инвалидов. Я не продам свою свободу и чувство собственного достоинства. Это мое унаследованное от предшествующих поколений право — стоять прямо, гордо, не бояться думать и действовать самостоятельно, наслаждаться плодами своего творчества, деятельности. Я имею право смело смотреть на мир и говорить: «Это сделал Я».

У меня есть для вас одно напутствие. Его я адресую инвалидам. Можно было бы ограничиться пожеланием успеха и счастья во все последующие годы вашей жизни. Но это слишком просто. Поэтому я желаю, чтобы все последующие годы вашей жизни были наполнены **смыслом.**

А значит это и для меня, и для вас, и для миллионов инвалидов: будьте американцами».

ВОТ ЭТО И ЕСТЬ НАСТОЯЩЕЕ ЧУДО!

Чудо: великолепное наваждение

Много лет назад я «проглотил» «Великолепное наваждение» всего за одну ночь. Утром я твердо решил, что одержим этой книгой. Моей целью всегда было, есть и будет **сделать мир, в котором живет сегодняшнее и будут жить будущие поколения, лучше.** И к этому стремятся люди на всех континентах!

В свою очередь, моя дочь, Донна Стоун Пеш, прочитала книгу «Думай и богатей». Она изучила изложенные в этой книге принципы и решила реализовать *нереальную мечту*.

В обществе бытует мнение, что плохое обращение с детьми — явление редкое, которое имеет место лишь среди бедняков. Но небольшая горсточка профессионалов, некоторые родители и Донна считали иначе. И они были правы! Донна также полагала, что *и один ребенок, которого унизили и оскорбили, это уже слишком много...*, что злоупотреблению детской беспомощностью следует положить конец.

За время работы над этой проблемой она пришла к определенному решению: нужен Национальный комитет по предотвращению плохого обращения с детьми. Донна вложила сотни часов личного времени и миллионы долларов в организацию Центра комитета в Чикаго с отделениями по всей стране. Она добилась поддержки со стороны Национального совета по рекламе и с помощью газет, журналов, телевидения, радио и стендов компаний ознакомила американцев с проблемой **плохого обращения с детьми...**

Чудо: главная цель жизни

Определенность цели, развитие *страстного желания* достичь большой, стоящей цели — это первый принцип, который вы найдете в книге «Думай и богатей». По мнению доктора Хилла, — это *«стартовая площадка всех достижений»*.

Чудо: созидательное мышление

Компьютер функционирует подобно тому, как работают наши мозг и нервная система. Наш внутренний

«компьютер» в тот момент, когда **мы одни**, может **направлять наши мысли, контролировать наши эмоции и распоряжаться нашей судьбой**. Для того чтобы натренировать эту внушающую благовение способность, необходимо заплатить высокую цену, имя которой **время!** Таким образом, **ежедневно** уделяйте **созидательному размышлению** 30 минут, концентрируя внимание на своих целях. Во время этого важного процесса **сосредоточивайте свои мысли на том, чего вы хотите, и отбрасывайте в сторону то, чего вы не хотите или не должны хотеть.**

Пусть это войдет у вас в привычку: вспоминать о своей главной цели (проснувшись, отходя ко сну, много раз на протяжении дня). Это нужно делать для того, чтобы при случае мгновенно уловить то, что поможет вам в достижении цели. Ваш человеческий компьютер программируется повторением, повторением и еще раз повторением.

Чудо: наблюдение за своей жизнью

ВАЖНО: Если регулярно не следить за малейшими изменениями собственной жизни, в ней может не случиться то, чего вы ожидаете. Исходя из этого следует ежедневно анализировать, насколько вы приблизились к желаемой цели, особенно к главной цели вашей жизни.

Чудо: книга «Думай и богатей»

Причин, вынудивших вас прочитать эту книгу, множество: это желание найти идею, которая поможет вам достичь успеха в бизнесе, или решить личные проблемы, или желание найти главную цель в жизни, или установить контроль над своей судьбой... На страницах

книги вы прочтете о том, как использовать неограниченную силу разума, как раскрыть свой потенциал и реализовать его, она научит и вдохновит вас творить чудеса в вашей собственной жизни. Философия Наполеона Хилла выдержала проверку временем. Миллионы мужчин, женщин и подростков доказали это сами себе. Это и есть волшебное чудо книги «Думай и богатей».

Сегодня — один из самых важных дней в вашей жизни! Не существует хороших идей, которых нельзя воплотить в жизнь. Положитесь на свой разум. Какие чудеса вы сотворите в своей жизни после того, как прочитаете «Думай и богатей»? Да какие угодно! Запомните: вы можете добиться всего, что не идет вразрез со всемирными законами, — Божьими и человеческими.

Мысли — материальны

Сила, которая подает вам знак об успехе, — это сила вашего разума.

Как заставить жизнь сказать ДА, а не НЕТ вашим планам и устремлениям?

Доказано, что **мысли — материальны**, а в сочетании с определенностью цели, настойчивостью и жгучим желанием реализовать их в материальном благе они — **сильнодействующие факторы**.

В свое время Эдвин С. Барнс открыл некий закон, основная идея которого: человек *становится богаче, когда думает*. Он пришел к пониманию этого не сразу. Барнс начал с заветного желания стать компаньоном самого великого Эдисона.

Главной особенностью желания Барнса была его *направленная определенность*. Он хотел работать с Эдисоном, а не *на него*. Внимательно проследите за описанием, как он пришел к исполнению этого желания, и вы лучше поймете принципы, на которых зиждется путь к благосостоянию.

Когда Барнсу пришло в голову стать компаньоном Эдисона, у него не было никакой возможности реализовать эту идею. На пути стояли два препятствия. Во-первых, он не был знаком с Эдисоном, во-вторых, не мог купить билет до Ист Орэнджа, штат Нью Джерси.

Этих сложностей было бы достаточно, чтобы остановить других желающих от подобных попыток. Но у Барнса было не совсем обычное желание!

Эдисон посмотрел ему в глаза...

В лаборатории Эдисона он представился и заявил, что приехал для совместной работы с изобретателем.

Позже, рассказывая о первой встрече Барнса и Эдисона, последний описывал ее так:

«Он стоял передо мной, бродяга бродягой с виду, но в выражении его лица было нечто, что производило впечатление; казалось, он всерьез собирается получить то, ради чего пришел. Я не первый год живу на свете и знаю: если человек настолько страстно желает добиться чего-либо и готов все поставить на одну карту, он обязательно выиграет. Я предоставил ему эту возможность, потому что видел его твердое решение не отступать от поставленной цели. Последующие события доказали, что я не ошибся».

Эдисон дал молодому человеку возможность попробовать свои силы. Внешность Барнса не сыграла никакой роли или, скорее, сыграла против него. Решающим фактором оказалось то, что он *думал*.

Барнс не стал деловым партнером Эдисона после первой беседы. Он всего лишь получил возможность работать в конторе Эдисона за очень скромную плату.

Месяц за месяцем шло время. Барнс много работал, но ни на шаг не приближался к его *заветной цели*. Но его желание стать компаньоном Эдисона не ослабевало, а постоянно усиливалось.

Психологи верно подметили, что, когда мы действительно готовы для чего-либо, оно появляется. Барнс был готов возложить на себя обязанности компаньона, более того, он решительно настроил себя оставаться в полной «боевой готовности» до тех пор, пока не получит желаемого.

Он не говорил себе: «Какой из всего этого толк? Может, надо попробовать себя в роли продавца?» Нет. Он убеждал себя: «Я пришел сюда, для того чтобы заниматься бизнесом вместе с Эдисоном, и я доведу это дело до конца, пусть даже потрачу на это всю свою жизнь». Он *так думал* об этом! Насколько же инте-

речнее и полнее была бы жизнь людей, если бы они ставили себе определенные цели и полностью отдавались желанию достичь их!

Вероятно, молодой Барнс даже не подозревал, что его целеустремленность и решимость, схожие с упрямой настойчивостью бульдога, его упорное постоянство в преданности и верности единственному, но страстному желанию предопределили устранение всех преград, благодаря чему он получил ту возможность, которую искал.

Возможность «вошла черным ходом»

Возможность возникла, но совершенно не там, где ее ожидал сам Барнс, и имела не такой, как ему представлялось, облик. Это была одна из уловок, которыми так щедра возможность. У нее есть одна очень «хитрая» привычка — проникать через «черный ход», через заднюю дверь, скрываясь под маской неудачи или временного поражения. Возможно, именно по этой причине многим не удается распознать свою счастливую возможность.

Эдисон как раз к тому моменту усовершенствовал новое приспособление для конторы, известное в то время под названием «диктофон Эдисона». Торговые агенты считали это приспособление неперспективным и работали без особого энтузиазма. Они не верили, что эту машину можно продать.

Барнс знал, что сможет продать приспособление Эдисона. Он предложил свои услуги и должным образом воспользовался случаем. Барнс очень удачно продал диктофон. Сделано это было настолько профессионально, что Эдисон заключил с ним контракт на продажу диктофона и всего того, что связано с ним, в масштабах всей страны. В результате деловой деятельности по продаже приспособления Барнс разбогател, но таким

образом закон думай — и станешь богатым стал очевидным.

Я не могу назвать точную сумму, которую Барнс заработал, продавая диктофон. Возможно, он заработал на этом два или три миллиона долларов, но деньги, сколько бы их ни было, ничто по сравнению с гораздо более существенным: приобретенным знанием того, что *неуловимый импульс мысли может трансформироваться в материальное вознаграждение* посредством применения известных принципов.

Барнс буквально *надумал*, что станет партнером великого Эдисона! Он *надумал*, что станет богатым! На старте у него не было ничего, кроме его способности знать, чего он хочет, и его настойчивого желания достичь поставленной цели.

Человек, который слишком быстро выходит из игры

Одной из наиболее частых причин неудачи является склонность выходить из игры, столкнувшись с *временными поражениями*, и сразу же сдаваться. Такое может случиться с каждым.

Дядя Р.Ю. Дарби, заразившись «золотой лихорадкой», как и многие другие американцы, отправился в Колорадо, надеясь отыскать золото и стать богатым. Он не мог даже предположить, *насколько больше золота люди добывали головой, а не руками*. Он «застолбил» участок и принялся до изнеможения махать киркой и лопатой.

После долгих недель изнурительной работы под киркой блеснуло золото. Для того чтобы извлечь руду из-под земли, нужна была техника. Без особого шума Дарби приостановил работу и направился домой в Вильямсбург, штат Мэриленд. Дома он рассказал своим родственникам и кое-кому из соседей о

причине собственной «забастовки». Они все вместе собрали деньги и приобрели необходимые машины. Дядя и сам Дарби вернулись на шахту и принялись за дальнейшую разработку.

Они добыли первую повозку руды и отправили ее на плавильню. Результаты переработки руды показали, что у них оказалось одно из самых богатых месторождений золота в Колорадо! Еще несколько повозок — и все затраты окупятся, а затем... Затем Дарби станут богачами.

Все ниже и ниже опускались буры, все выше и выше на крыльях надежды подымались Дарби и его дядюшка! И вдруг золотая жила исчезла! Старатели продолжали буравить землю, пытаясь найти золотой след, но все было напрасно.

В конце концов они решили бросить эту затею.

Незадачливые золотоискатели продали технику старьевщику за несколько сотен долларов и уехали домой. Старьевщик решил воспользоваться услугами специалистов и обратился к инженеру по горному делу, попросив его сделать расчеты. Инженер сделал вывод, что предыдущие владельцы участка потерпели поражение в результате невежества. Они не знали о существовании так называемых ложных жил. Из его расчетов следовало, что настоящая жила должна находиться *в нескольких футах от того места, где Дарби остановили бурение!* Именно там ее и обнаружили!

На этом участке новый хозяин заработал миллионы долларов на добыче золота. Он не поддался панике, а решил посоветоваться со специалистами — и выиграл.

От неудачи до успеха — один шаг

По прошествии многих лет Дарби несколько раз возместили свои потери, поскольку он *сделал открытие*, что страстное желание можно превратить в золото.

Это открытие он сделал после того, как занялся страховым бизнесом.

Помня о том огромном богатстве, которое ускользнуло некогда буквально из-под носа только потому, что он остановился в трех футах от золотоносной жилы, Дарби постоянно напоминал себе: «Тогда сдался, но больше я никогда не ошибусь подобным образом, и пусть люди говорят мне «нет» в ответ на предложение застраховаться, я буду стоять на своем».

Дарби стал одним из немногих, которые зарабатывают миллионы долларов в год, страхуя жизнь людей. Своей «устойчивостью» он обязан тому уроку, который получил в результате «податливости» в бизнесе золотодобычи.

Перед тем как человеку на его пути встречается настоящий успех, он обязательно сталкивается с временными преградами, поражениями, возможно, неудачей. Когда поражение застигает человека врасплох, самый легкий и логичный выход — сдаться, что и делают большинство из людей.

Более пятисот самых удачливых граждан нашей страны рассказали автору этой книги, что добились величайшего в их жизни успеха буквально в шаге от постигшей их неудачи. Неудача — это хитрая и лукавая шутница с несколько своеобразным чувством юмора. Она в восторге, когда ей удается столкнуть человека с пути в одном шаге от настоящего успеха.

Ребенок преподнес урок взрослому человеку

Незадолго после того как господин Дарби получил свою ученую степень в «колледже тумаков и шишек», пытаясь разбогатеть на золотодобыче, с ним произошел интересный случай, который в свою очередь продемонстрировал, что «нет» не всегда значит «нет».

Однажды Дарби помогал своему дядюшке молоть пшеницу на мельнице. Его дядюшка был владельцем большой фермы, на которой жили фермеры-арендаторы африканского происхождения. Дверь помещения, где старший и младший Дарби мололи пшеницу, была закрытой. Через некоторое время дверь приоткрылась и в помещение заглянула маленькая темнокожая девочка, дочь одного из арендаторов. Она вошла и остановилась у двери.

Дядя оглянулся, увидел ребенка и грубо рявкнул:
«Чего тебе?»

Ребенок скромно ответил: «Моя мама просит у Вас пятьдесят центов».

«Не дам, — сказал как отрезал дядя, — ступай прочь».

«Да, сэр», — ответила девочка. Но даже не пошевелилась.

Дядя Дарби был занят своей работой и поначалу не заметил, что девочка не ушла. Оглянувшись и увидев ее у двери, он завопил: «Я же тебе сказал: убирайся! Сейчас же уходи, а не то отшлепаю как следует».

Малышка в ответ: «Да, сэр». Но даже не пошевелилась.

Дядя опустил на пол мешок с зерном, поднял с пола палку и направился к ребенку с выражением на лице, не сулившим ничего хорошего. Дарби затаил дыхание. Он знал о взрывном характере своего дяди и боялся стать свидетелем преступления.

Когда взрослый, дюжий мужчина вплотную подошел к крохотной девочке, малышка шагнула вперед и пронзительно крикнула: «Моей маме нужно пятьдесят центов!»

Дядя остановился, около минуты молча пялился на девочку, затем положил палку на пол, сунул руку в карман, достал монету в пятьдесят центов и протянул ее ребенку.

Малышка забрала монетку и медленно попятилась к двери, не сводя глаз с взрослого мужчины, которого она «победила». Когда девочка ушла, дядя сел на ящик и застыл в этой позе минут на десять, глядя в окно. Вероятно, он со страхом пытался понять, как это такой маленькой девочке удалось его укротить?

Молодому Дарби тоже было над чем поразмыслить. Впервые в своей жизни он стал свидетелем того, как беззащитный темнокожий ребенок *преподнес урок* взрослому человеку. Что заставило дядюшку обуздать свою ярость и смириться? Что за волшебная сила помогла девочке овладеть ситуацией? Над этими и другими вопросами ломал голову Дарби, но так и не смог тогда найти на них ответы. Это произошло позднее.

Что интересно, я услышал эту историю на том самом месте, на старой мельнице, где и произошел вышеописанный случай.

«Да» скрывается за «Нет»

Дарби вспомнил это уже известное нам происшествие и рассказал мне о нем, когда мы осматривали эту самую старую мельницу. Закончив свой рассказ, он спросил: «Ну и что вы скажете по этому поводу? Какой неизвестной силой обладала девочка, столь наглядно проучившая моего несдержанного дядюшку?»

Полный и законченный ответ на этот вопрос вы найдете в данной книге. В нем содержатся все детали, а также инструкции, пользуясь которыми любой человек сможет понять эту силу, что когда-то помогла маленькой темнокожей девочке и применить на практике.

Кое о чём, относящемся к этой силе, вы догадаетесь уже тогда, когда прочтете первую главу. Где-нибудь к середине книги вам придет в голову идея, которая ускорит процесс овладения такой же непреодолимой си-

лой. Вы получите эту силу в ваше распоряжение и сможете воспользоваться ею по своему усмотрению и в своих целях. Осознание этой силы может прийти к вам и при чтении первой главы, а может быть, вас осенит, когда вы будете размышлять над последней главой. Возможно, у вас сложится вполне определенный план действий для достижения какой-нибудь конкретной цели. Возможно, вас захлестнут воспоминания о прошлых поражениях и неудачах, из которых вы вынесете необходимый урок. Именно этот урок поможет вам вернуть все, что вы потеряли, или добиться того, о чем вы только мечтаете.

После того как я подсказал господину Дарби, где кроются истоки той силы, которой невольно воспользовалась поразившая его девочка, он, как мне показалось, в мгновение ока проанализировал свой тридцатилетний опыт работы в качестве страхового агента и искренне признался мне, что своим успехом в этой области бизнеса в немалой степени обязан преподанному ею уроку.

Господин Дарби отметил: «Каждый раз, когда мой предполагаемый клиент уже собирается отклонить мое предложение, у меня перед глазами встает тот самый ребенок с мельницы дядюшки, ее большие глаза, с вызовом глядящие на взрослых людей. И я говорю себе: «Тебе удастся эта сделка». Самые выгодные сделки мне удавалось заключать в тех случаях, когда изначально люди говорили НЕТ».

В дальнейшей беседе Дарби не мог, конечно, не вспомнить ту историю с пресловутой золотой жилой, когда он и его дядя прекратили буровые работы в трех футах от залежей золотоносной руды. «Однако, — заметил Дарби, — этот негативный опыт по сути был не приятностью, обернувшейся впоследствии благом. Это поражение убедило меня в том, что никогда нельзя сда-

ваться и отказываться от своей цели. Несмотря ни на какие трудности, надо продолжать начатое дело. Я нуждался в этом уроке, чтобы добиться успеха в будущем».

Неудачи господина Дарби на первый взгляд кажутся банальными и заурядными. Тем не менее именно они определили всю его дальнейшую судьбу, а следовательно, они так же важны (для него), как и сама жизнь. Он извлек выгоду из драматических моментов своей жизни. И это ему удалось по той простой причине, что он *анализировал* эти моменты, извлекая из них уроки. Но возникает вопрос, что делать тем, у кого нет ни времени, ни желания подробно исследовать и детально разбирать свои неудачи и просьбы, чтобы найти путь к успеху? Где и каким образом человек может научиться превращать неудачу в составляющую возможного успеха?

Чтобы ответить на эти вопросы, и была написана эта книга.

Вы добьетесь успеха, придерживаясь здравой идеи

Ответ на эти вопросы изложен далее, но не удивляйтесь, если вам удастся найти его *в своих собственных мыслях*, спровоцированных чтением данной книги.

Одна единственная здравая идея — вот что требуется для достижения успеха. Принципы, изложенные в данной книге, содержат в себе способы и средства формирования полезных идей.

Перед тем как приступить к детальному рассмотрению этих уже не раз упомянутых принципов, пора, думаю, ознакомить вас с весьма важной информацией.

Когда благосостояние человека начинает улучшаться, это происходит так быстро, что остается только удив-

ляться, где же эти блага прятались на протяжении всех предыдущих лет жизни.

Это утверждение кажется сенсационным, особенно, если в тебя вдолбили распространенное убеждение: богатство приходит к тому, кто долго и упорно работает.

Когда вы начнете думать и соответственно богатеть, вы увидите, что богатство проистекает из состояния ума, из последовательной определенности цели, из совсем небольшой и не такой уж длительной работы. Вам и любому другому человеку нужна информация, как приобрести такое состояние ума, которое притягивает к человеку богатство. Я потратил двадцать пять лет на исследования, потому что очень хотел узнать секрет, «как богатые люди стали богатыми».

Как только вы овладеете принципами этой философии и станете следовать им, ваше финансовое положение начнет улучшаться; мало того, все, с чем вы будете соприкасаться, начнет приносить доход и выгоду. Такое невозможно? Вовсе нет!

Одна из человеческих слабостей — склонность к приkleиванию ярлычка «невозможно». Нет, это не получится, нечего и пытаться. Нет, этого попросту не может быть. А почему не получится, почему не может быть? Эта книга написана для тех, кто не боится заглянуть за «это невозможно», кто ищет правила и способы, принесшие успех многим и многим людям. Эта книга для тех, кто поставит на карту все, чтобы узнать эти правила и следовать им.

Успех находит того, кто ищет его осознанно; и наоборот, неудачи просто подстерегают тех, кто панически боится столкнуться с ними, позволяя проникнуть в свое сознание мыслям о поражении.

Помочь всем, кто действительно хочет достичь успеха, настроить на него свое сознание, — задача этой книги.

Еще одно слабое место многих людей — привычка измерять все и вся, опираясь исключительно на *свои собственные* впечатления и суждения. Некоторые из читателей, возможно, сочтут, что они не способны думать и богатеть, поскольку их мыслительные способности сформировались в условиях бедности, нужды, постоянного неуспеха и поражения.

Выслушивая подобные опасения, я невольно вспоминаю следующий случай. Один знаменитый ныне китаец приехал в Америку, чтобы получить образование. Он поступил в университет города Чикаго. Однажды в студенческом городке президент университета Харпер в приватном разговоре с ним поинтересовался, какие из характерных черт американцев произвели на него наибольшее впечатление.

«О! — воскликнул студент. — Конечно же, странный разрез глаз. Они у вас такие широкие!»

А мы что говорим о китайцах?

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем, и слепо верим, что наша система оценки и измерения чего бы то ни было является единственно верной, самой совершенной системой.

«Я хочу и добьюсь желаемого»

Когда Генри Форд задумал создать новый автомобиль, то понимал, что он должен кардинально отличаться от другой подобной продукции и опережать ее в техническом решении. Например, почему бы не создать новый мотор с цельным восьмицилиндровым блоком? И он дал указание своим инженерам разработать проект такого мотора. В скором времени проект появился на ватмане, но специалисты сошлись во мнении, что *невозможно* разместить все восемь цилиндров в одном блоке.

На это Форд сказал: «Как бы там ни было, сделайте».

«Но, — возразили в ответ инженеры, — это невозможно!»

«Приступайте, — приказал Форд, — и занимайтесь этим до тех пор, пока не добьетесь успеха. И неважно, сколько на это потребуется времени».

Инженеры приступили к работе, ведь ничего другого им и не оставалось. Откажись они исполнять пожелание Форда, им указали бы на дверь. Прошло шесть месяцев — никаких результатов. Еще полгода — без изменений. Специалисты испробовали все возможные способы, рассмотрели все варианты, но безрезультатно: то, чего хотел Форд, нельзя было добиться, — это было «невозможно!»

В конце года Форд проверил работу инженеров, которые сообщили, что не могут выполнить его приказ.

«Продолжайте, — твердил Форд. — Я хочу этого и добьюсь желаемого».

Они продолжили, и вдруг, как по мановению волшебной палочки, ответ нашелся. Так был создан знаменитый мотор V-8, который принес Форду мировую славу и гигантские прибыли.

Решительная настойчивость Форда в который уже раз взяла верх!

Конечно, я изложил эту историю вкратце и не вдаваясь в детали, однако суть ее осталась верной. Из этой истории вы можете сами сделать вывод о том, в чем кроется секрет миллионов Генри Форда, и в конце концов найти его. И вам не придется искать слишком долго.

Генри Форд добился успеха, потому что *понял и применил* его принципы. Один из этих принципов — невероятное желание преуспеть, знание того, чего хочешь. Не забывайте об этой истории, читая дальнейшие главы книги, и отмечайте те строки, в которых раскрыва-

ется секрет его успеха. Если вам удастся выделить из всех принципов именно те, которые принесли успех Генри Форду, то вам будут под силу такие же достижения в любой сфере деятельности, к которой вы пригодны.

Поэт увидел истину

«Я — хозяин своей судьбы. Я — капитан своей души.» Когда Хенли писал эти пророческие строки, он, возможно, хотел уведомить нас о том, что мы тоже хозяева своей судьбы, равно как и капитаны своих душ, потому что обладаем силой, способной контролировать наши мысли.

Должно быть, Хенли подсказывал, что наш разум способен каким-то образом концентрировать преобладающие мысли, которые роятся в нем, а затем никому неизвестным способом эти «магнитные» мысли привлекают к нам людей, жизненные обстоятельства, которые гармонируют с ними.

Должно быть, он намекал нам, что мы должны с помощью огромного желания стать богатыми, «намагнитить» наш разум и стать «денежно-осознанными». И только после этого страсть к деньгам натолкнет нас на создание конкретного плана их приобретения.

Однако, будучи поэтом, а не философом, Хенли удовлетворился лишь констатацией этой истины в поэтической форме, оставляя интерпретацию ее философского значения своим читателям.

Шаг за шагом истина раскрывалась, и сейчас уже ясно, что принципы, описанные Хенли, содержат в себе секрет, с помощью которого можно стать хозяином своей экономической судьбы.

Молодой человек нашел свое предназначение

Сейчас мы с вами готовы к ознакомлению с первым из этих принципов. Сохраняйте в себе дух непредубежденности, а когда будете читать, не забывайте, что и этот и все другие принципы не являются открытием какого-нибудь одного человека. Они были выработаны многими людьми, а вы можете обратить их себе на пользу.

Это сделать несложно.

Несколько десятков лет назад, выступая перед выпускниками колледжа города Салем, я настолько эмоционально говорил о принципе, описанном в следующей главе, что один из выпускников проникся им и сделал его частью своей жизненной философии. Этот молодой человек стал конгрессменом и значительной фигурой в администрации Франклина Д. Рузельта. Однажды я получил от него письмо, в котором настолько четко отображалось мнение о принципе, который описывается в следующей главе, что я решил привести полный текст этого письма в качестве вступления к ней. Пусть это письмо подтолкнет вас к будущим наградам и успехам.

Мой дорогой Наполеон!

Работая в Конгрессе, я пришел к пониманию причин житейских тягот большинства мужчин и женщин. И сейчас я пишу эти строки с целью подсказать тысячам достойных лучшего людей, как исправить их жизненную ситуацию.

В 1922 году Вы произносили речь в салемском колледже, в день присвоения степеней. Я был выпускником этого колледжа. Ваша речь заронила в мой разум семя идеи; она и привела меня к той возможности, которая у меня сейчас есть, — служить людям моей

страны; этой же идее я во многом обязан тому, что меня еще ждет в будущем.

Я вспоминаю (и мне кажется, что это было вчера) Ваш великолепный рассказ, каким образом Генри Форд, не имея достойного образования, без доллара в кармане, без влиятельных друзей, поднялся до невероятных высот в бизнесе. Тогда я решил, и это случилось даже раньше, чем Вы закончили говорить, что зайду достойное место в жизни, сколько бы препрятствий ни встречалось на моем пути.

Тысячи молодых людей ежегодно оказываются на распутье, когда получают дипломы. Каждый из них нуждается в такой поддержке, какую я получил от Вас, выслушав речь в тот великолепный день 1922 года. Эти молодые люди хотят знать, где же тот единственно правильный поворот, который и станет решающим в их судьбе. Они хотят знать, что им делать, как определиться в жизни. Вы можете им помочь, потому что Вы уже оказали поддержку многим и многим людям в решении подобных проблем.

Сегодня тысячи американцев хотят узнать, как можно идеи превратить в деньги. Этим людям приходится начинать с нуля, они не имеют никакой финансовой поддержки, но рассчитывают на возмещение своих затрат. И Вы — тот человек, который может им помочь.

Если Вы опубликуете книгу, я бы хотел получить экземпляр с Вашим автографом.

С наилучшими пожеланиями,
искренне Ваш,
Дженнингс Рандольф.

Через тридцать пять лет после той памятной речи в 1957 году я опять с превеликим удовольствием по-

сетил Колледж в Салеме и опять произнес речь. В тот приезд я получил степень д-ра литературы, присвоенную мне ученым советом этого колледжа.

Мне не раз приходилось сталкиваться с именем Дженнингса Рандольфа, и я внимательно следил за его великолепной карьерой, отмечая успехи на посту исполнительного директора одной из лидирующих национальных авиалиний, а затем и сенатора США от штата Западная Вирджиния, прославившегося своими вдохновенными выступлениями в Конгрессе.

Что нужно запомнить:

Человек может быть бедно одетым и не иметь пенни в кармане, однако неодолимое желание добиться успеха может принести ему возможность, которая выпадает только раз в жизни, как это случилось с Эдвином Барнсом.

Чем дальше вы идете в правильном направлении, тем ближе успех. Очень многие капитулируют в двух шагах от успеха, когда он становится достоянием другого.

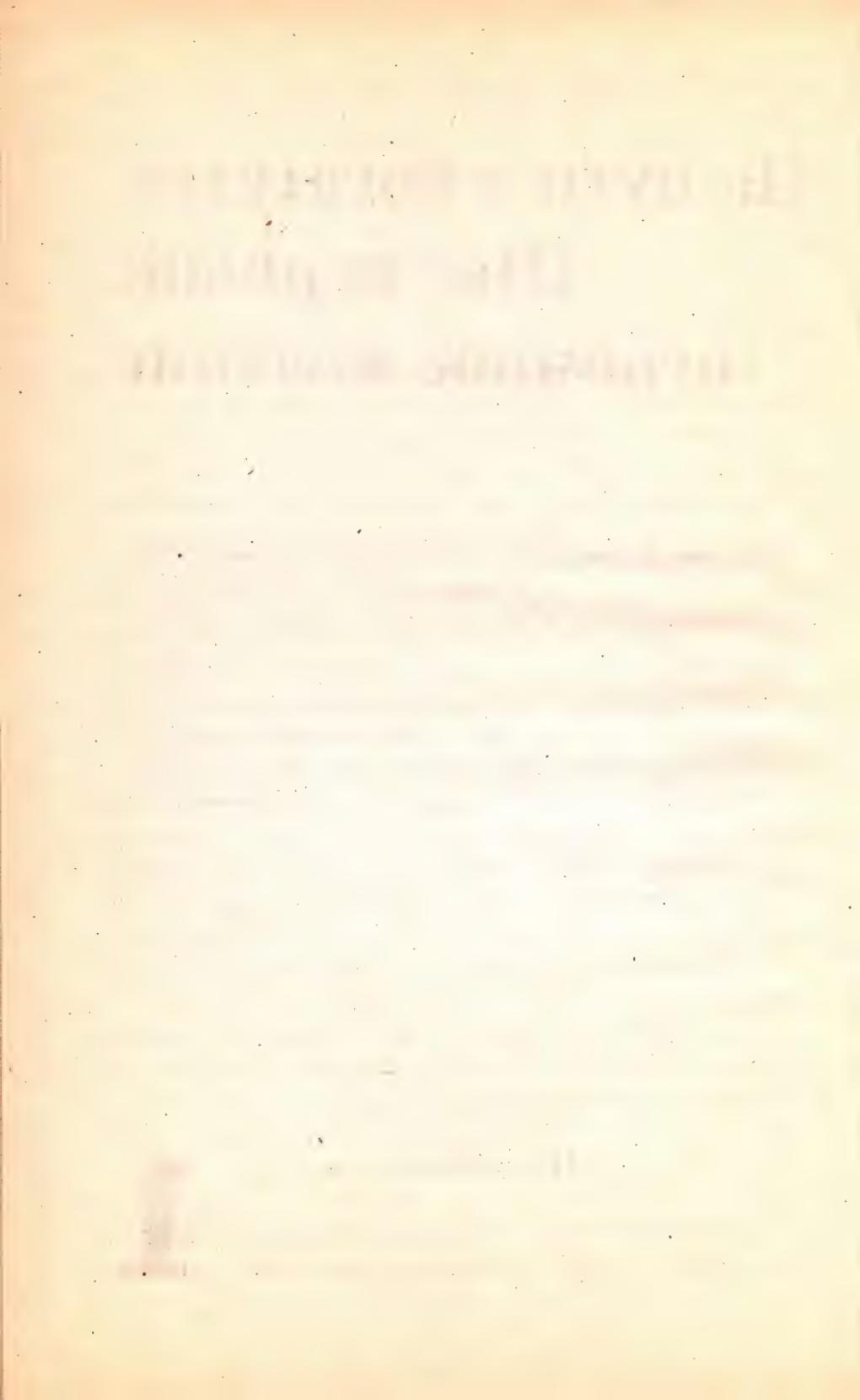
Цель — вот критерий любого достижения, большого или маленького. Сильный человек может потерпеть поражение от слабого ребенка, если у того есть цель. Пerekлючите свои мысли на значимость ваших задач, и вы сможете добиться того, что кажется невозможным.

Подобно Генри Форду, вы можете заразить своей верой и настойчивостью других и добиться «невозможного».

Чем бы ни было то, что вы задумали и во что поверили, этого можно достичь.

На пути к богатству. Шаг первый: огромное желание

Мечты сбываются тогда, когда сильное желание превращает их в конкретные действия. Попросите у жизни ее великолепные дары, и она их вам преподнесет.



Когда более пятидесяти лет назад Эдвин Барнс сошел с товарного поезда в Восточном Орандже, штат Нью Джерси, он был похож на бродягу, но думал как король!

Когда Барнс шел к конторе Томаса Эдисона, его мозг неустанно работал. Барнс думал о том, как *Эдисон примет его*, как он попросит ученого предоставить ему возможность реализовать заветную мечту — стать компаньоном по бизнесу столь великого изобретателя.

Желание Барнса не ограничивалось *надеждой*! Оно не было жалким, мимолетным *пожеланием*! Это была страсть, которая затмевала все остальные помыслы и представления. Это страстное желание было совершенно определенным и как нельзя более конкретным.

По прошествии нескольких лет в той же конторе Эдвин С. Барнс опять предстал перед великим изобретателем. Но в этот раз его страстное желание стало реальностью. *Они вместе вели дела*. Главная мечта всей его жизни осуществилась и стала действительностью.

Барнс добился успеха потому, что избрал конкретную цель и направил всю свою энергию, все свои внутренние силы на ее реализацию.

Отступать некуда

Прошло пять лет, прежде чем Барнсу представился удобный случай, которого он так искал. Для всех

Барнс был лишь одним из многочисленных винтиков машины под названием бизнес Эдисона, однако сам Барнс считал себя партнером изобретателя и неустанно думал об этом.

Этот случай как нельзя лучше иллюстрирует силу конкретного желания. Барнс достиг своей цели потому, что он хотел стать компаньоном господина Эдисона больше, чем чего бы то ни было другого. Он придумал план реализации своей мечты. Он сжег все мосты. Он был верен своему желанию до тех пор, пока оно не трансформировалось в навязчивую идею и, наконец, в факт.

Направляясь в Восточный Орандж, Барнс не говорил себе: «Я попытаюсь уговорить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он сразу поставил перед собой цель: «Я увижу Эдисона и дам ему знать, что хочу вступить в деловое партнерство с ним».

Он и мысли не допускал, что должен иметь запасной вариант на случай, если не удастся получить важденного места. Он говорил себе: «Существует лишь одна цель, которой я действительно хочу достичь. Эта цель — стать деловым компаньоном Томаса А. Эдисона. Я сожгу за собой все мосты и буду строить свои планы на будущее, исходя из их необходимости в достижении желаемого».

Он не оставил себе пути к отступлению. Выбрать ему приходилось одно из двух: либо выиграть, либо погибнуть.

Вот такая история успеха!

Он сжег свои корабли

Несколько столетий назад жил великий воин. Однажды ему пришлось принять весьма крутое решение, но которое гарантировало успех решающей бит-

вы. Необходимо было победить врага, чье войско по численности превосходило войско нашего героя. Великий воин приплыл в страну врага на нескольких кораблях. Как только подданные сошли на берег и снесли на сушу все снаряжение и оружие, великий воин дал приказ сжечь корабли, на которых они приплыли в чужую страну. Обращаясь к своему войску перед первой битвой, он сказал следующие слова: «Вы видели, как превратились в дым наши корабли. Значит, мы не сможем покинуть этот берег живыми, если не одержим победу! У нас только один выбор — *победа или смерть!*»

Они победили.

Всякий, кто хочет выйти победителем из любого предприятия, должен решиться сжечь корабли и отрезать все пути к отступлению. Только в этом случае можно обрести то состояние разума, которое известно как страстное желание победить, столь необходимое для успеха.

Ранним утром на следующий день после пожара в Чикаго кучка коммерсантов стояла на Стэйт Стрит и смотрела на то, во что огонь превратил их магазины, универмаги, конторы. Затем они организовали совещание, чтобы решить, остаться в Чикаго и восстановить его из руин или уехать и начать новое дело в другом городе. Коммерсанты — за исключением одного — приняли решение уехать из разрушенного пожаром города.

Тот коммерсант, который решил остаться и восстановить разрушенные здания, сказал, указывая на руины магазина: «Господа, на этом самом месте я построю самый большой в мире универмаг. И неважно сколько раз он будет сгорать дотла».

Это случилось более ста лет назад. Универмаг был построен. Он стоит на той самой улице и по сей день —

памятник той силе, которая называется огромным не-преодолимым желанием. Для Маршала Филда в его ситуации самым легким выбором был бы тот, который сделали его сотоварищи. Столкнувшись с непредвиденными трудностями, коммерсанты представили будущее в темном свете, они предпочли отступить и уехать в другое место, где, как им казалось, жить будет легче.

Следует обратить внимание на различие между Филдом и его коллегами-коммерсантами. Они отличаются друг от друга настолько, насколько отличаются люди, добившиеся успеха, от тех, кто потерпел неудачу.

Каждый человек, достигший возраста, когда начинают понимать предназначение денег, хочет их иметь. Но *обычное желание* не принесет богатства. Только *страстное, непреодолимое желание*, которое становится навязчивой идеей, руководящей всеми планами, действиями, целями и проявляющейся с той настойчивостью, которая *полностью исключает возможность поражения*, — только такое желание принесет богатство.

Шесть шагов, которые превратят идею в деньги

Существует метод, следуя которому *огромное желание* можно преобразовать в его финансовый эквивалент. Этот метод состоит из следующих шести практических шагов:

1. Установите *точную* сумму денег, которую вы хотите получить. Недостаточно сказать самому себе: «Я хочу иметь много денег». Количество должно быть **точно определено**. (Существует пси-

хологическая причина необходимости такой определенности. Это мы рассмотрим далее.)

2. Определите, что вы можете *отдать* взамен желаемых денег. (Нереально что-либо получить, ничего не давая взамен.)
3. Назначьте конкретную дату, когда вы намерены *стать владельцем* желаемых денег.
4. Создайте определенный план действий для реализации вашего желания и начните приводить его в действие *сразу же*, несмотря на то, готовы вы или нет, *действуйте*, не откладывая.
5. На листе бумаги четко напишите краткое сообщение о той сумме, которую вы хотите иметь, укажите также период времени, за который вы хотите приобрести деньги, не забудьте описать то, что вы ставите на карту, что отдаете взамен, а также в точности опишите план реализации вашего желания.
6. Два раза в день читайте вслух написанное вами: вечером, перед сном, и утром, проснувшись. Читая, представляйте и пытайтесь прочувствовать, что вы уже обладаете желаемыми деньгами.

Огромное значение имеет строгое соблюдение всех вышеперечисленных инструкций. Особенно существенно, чтобы вы следовали инструкциям шестого пункта. Возможно, вам покажется невозможным представить себя «обладателем денег» ранее того момента, когда вы действительно станете их иметь. В таком случае вам поможет *жгучее желание*. Если оно превращается в навязчивую идею, вам не составит труда убедить себя в том, что будете обладать огромной суммой денег. Суть в том, чтобы действительно желать денег и быть настолько непоколебимым в этом желании получить деньги, насколько это необ-

ходимо для того, чтобы убедить себя в будущем успехе.

Цена принципов: 100 000 000 долларов

Не знакомым с принципами работы человеческого разума вышеперечисленные инструкции могут показаться не совсем практическими и не имеющими смысла. И тем более будет интересно узнать, что заложенная в них информация была получена от Эндрю Карнеги, который начинал свою карьеру обычным рабочим на сталелитейном заводе. Несмотря на скромное происхождение, Карнеги применил эти принципы таким образом, что они принесли ему богатство значительно большее, чем сто миллионов долларов.

Еще одним доказательством, что эти шаги ведут по верному пути, является успех Томаса А. Эдисона. Своим жизненным опытом Эдисон ставит под этими принципами печать, подтверждающую их эффективность, а также определяет их значимость не только в том случае, когда целью являются деньги, но и на пути к достижению любой цели.

Для того чтобы предпринять описанные выше шаги, не требуется «тяжелый» труд. Они не требуют «жертв». Придерживаясь этих инструкций, человек не попадет в смешное или нелепое положение. Для того чтобы выполнять их, не обязательно иметь высшее образование.

Необходимо одно — богатое воображение, которое дает возможность ясно увидеть и понять, что нельзя оставлять на волю случая или судьбы возможность приобретения состояния.

Важно осознать, что многие из тех людей, которые ныне владеют огромными состояниями, изначально об-

ладали лишь богатым воображением, надеждой, мечтой и планом действий.

Сейчас вы, вероятно, уже поняли, что невозможно обрести несметные богатства, не пробудив в себе *страстного желания* иметь много денег и не *уверовав* в исполнение этого желания.

Большие мечты превращаются в богатство

В изменившемся мире, в котором мы живем, на современном этапе требуются новые идеи, новые способы производства, новые методы маркетинга, новая литература, новые идеи на телевидении, в кинематографе. Эта потребность в инновациях раскрывает огромные горизонты для тех, кто способен поставить цель, максимально точно *определить* эту цель и реализовать ее.

Страстно желающие стать богатыми должны помнить, что настоящими лидерами в различных странах во все времена были люди, которые открывали для себя и применяли на практике невидимые силы скрытых возможностей и обращали эти силы (или импульсы мышления) в небоскребы, города, фабрики, самолеты, автомобили и другие достижения, которые делают нашу жизнь более комфортной и приятной.

Когда вы будете составлять план действий, направленный на приобретение желаемой суммы денег, не позволяйте никому с презрением отрицать возможность реализации вашей мечты. Чтобы выйти победителем из этой борьбы с неверящими в вашу мечту, следует проникнуться духом тех великих «пионеров», которые обескураживали человечество своими изобретениями (которые, кстати, в настоящее время являются самыми цennыми достижениями) многие годы тому назад. Этот дух является жизненной си-

лой многих людей на нашей планете. И у вас, моих читателей, и у меня есть великолепная возможность использовать его преимущества в своих собственных интересах.

Не медлите и начинайте действовать, если то, что вы хотите совершить, хорошо, и вы *верите в свое правое дело!* Рассказывайте всем о своей мечте и не обращайте внимания на возможные сомнения. Если «они» в периоды временных поражений будут говорить о бесполезности и нереальности вашей затеи, не следуйте «их» малодушным советам, ведь «они» не имеют ни малейшего понятия о том, что каждая неудача несет в себе семя потенциального успеха.

Томас Эдисон мечтал создать электрическую лампочку. Как только у Эдисона мелькнула эта мысль, он незамедлительно приступил к действиям. На протяжении долгих месяцев он оставался верен своей идеи и продолжал работать, несмотря на то что *десять тысяч раз эксперименты не удавались.*

Мечтатели-практики, не сдавайтесь!

Уэлан мечтал о сети табачных магазинов: он воплотил свою мечту в действительность, и сейчас во всех уголках Америки можно встретить филиалы «Юнайтед Сигар Сторс».

Братья Райт грезили о машине, которая бы летала по воздуху. А сейчас мы видим, что их мечта зиждилась на здравом смысле.

Маркони мечтал о системе передачи информации без помощи осозаемых или видимых средств. Сейчас, когда мы смотрим телевизор или слушаем радио, мы пользуемся воплощенной в жизнь мечтой господина Маркони. Интересный факт: один из «друзей» Маркони, услышав рассказ о том, что он открыл способ передачи сигналов по воздуху без проводов, привел его в психиатрическую лечебницу и попросил проконсуль-

тироваться у доктора. Мечтатели сегодняшнего дня «мечтают» в лучших условиях!

Мир таит в себе множество возможностей, о которых мечтатели прошлого даже не подозревали.

Мечты преобразуются в жгучее желание реализовать их

Страстное желание является отправной точкой, от которой должны отталкиваться все «мечтатели». Мечты не могут появиться у людей безразличных, ленивых и полностью лишенных амбиций.

Запомните, все преуспевшие в этой жизни люди в начале своего пути сталкивались со многими трудностями и преодолевали самые разнообразные преграды, прежде чем *достигали* цели. Переломный момент в жизни достигших успеха людей, как правило, приходился на период кризиса, когда они были предоставлены «самим себе».

Например, Джон Буниан свою книгу «Странствия Пилигрима», которая считается ныне одной из лучших книг английской литературы, написал после ареста и строгого наказания за его религиозные воззрения.

Гений, который на протяжении многих лет скрывался в тайных уголках разума О'Генри, заявил о себе в тот момент, когда О'Генри переживал неудачный период своей жизни: был арестован и посажен за решетку тюрьмы Коламбоса, штат Огайо. Несчастье заставило О'Генри заглянуть в тайники своего разума и познакомиться с «самим собой», вспомнить о своем воображении. После этого он из преступника превратился в автора великолепных литературных произведений.

Чарльз Диккенс начинал свою рабочую жизнь на клейщиком этикеток на баночки с сапожным кремом. Трагедия первой любви настолько затронула его душу,

что Диккенс превратился в одного из самых великих писателей мира. Сначала появились на свет «Посмертные записки Пикквикского клуба», затем последовали другие романы, которые сделали наш мир богаче и интереснее.

Хелен Келлер вскоре после рождения потеряла слух, зрение и дар речи. Несмотря на свою несчастливую судьбу, она смогла вписать свое имя на страницы истории. Ее полноценная жизнь служит очевидным доказательством того, что человека *нельзя победить до тех пор, пока он сам не признает свое поражение*.

Роберт Бёрнс был безграмотным деревенским парнем. В наследство он получил лишь нищету и перспективу стать беспробудным пьяницей. Однако Бёрнс воспротивился, казалось бы, неизбежной судьбе, и посредством своих мыслей создал великолепный мир поэзии, образно выражаясь, взрастил на месте чертополоха розу.

Бетховен страдал глухотой, Мильтон был слеп, но имена этих людей будут жить в веках, потому что они мечтали и воплощали свои мечты в жизнь.

Надо иметь в виду, что существует разница между желанием что-либо иметь и готовностью получить желаемое. Человек *готов* обрести нечто только в том случае, когда он верует в то, что может добиться этого. Эта *вера*, убежденность (а не надежда или пожелание) должны стать состоянием ума. Замкнутый в себе разум не может вдохновить и дать силы вере, смелости и убежденности.

Запомните, для того, чтобы достичь высот, требуется не больше усилий, чем для того, чтобы смириться с нищетой и страданием. Великий поэт в своем стихотворении верно передал эту общеизвестную истину:

Я торговался с ней за грош —
и получил на грош.

А попроси я миллион —
взьми и огорошь?

Она хоть жила, эта жизнь, —
но братъ даёт свое.

Мы у нее одни, но мы —
на службе у нее.

Ты подрядился за пятак?
Служи, не смей роптать.
И не косись на богача,
а научись мечтать.

Кто миллионщик, кто лакей —
ко всем она ровна
и жалует сполна того,
кто требует сполна.

При огромном желании возможно «невозможное»

В завершение этой главы хочу представить вашему вниманию историю самого необычного человека, которого я когда-либо видел. Этот человек появился на свет без каких-либо физических признаков наличия ушных раковин. Заключение доктора было следующим: ребенок, возможно, останется глухонемым на всю жизнь.

Я оспорил мнение доктора. У меня было на это право: я был отцом этого ребенка. Я принял собственное решение, но не посчитал нужным высказывать его вслух; я затаил его в моем сердце.

Согласно моим соображениям мой ребенок должен слышать и говорить, но каким образом? Я был уверен,

что выход есть. Я вспомнил слова бессмертного Эмерсона: «Причины вещей учат нас вере. У каждого из нас есть свой учитель, и если внимательно слушать его, то услышишь верный ответ на свой вопрос».

Верный ответ? *Огромное желание!* Больше всего я хотел, чтобы мой сын не стал глухонемым инвалидом. Я бы никогда не отступил от своего желания, ни на йоту.

Но что я мог сделать? Я должен был найти способ, чтобы передать сыну мое заветное желание научить его воспринимать звуки.

Я решил: как только для ребенка наступит время общения с окружающими, я внушу ему страстное желание слышать, и природа своими силами воплотит это желание в действительность.

Все эти идеи роились в моем мозгу, но я никому не говорил об этом. Изо дня в день я думал о своей мечте. Эта была моя навязчивая идея — не позволить своему ребенку быть глухонемым инвалидом.

Шло время, малыш подрастал, и мы стали замечать, что он в слабой степени, но все же реагирует на определенные звуки. Когда наш сын достиг возраста, в котором дети начинают говорить, он не пытался произносить звуки, но по его действиям мы могли сделать вывод, что он немного слышит. Это все, что мне было нужно! Я был убежден в том, что если ребенок способен хоть немного слышать определенные звуки, эту его способность можно развить. А вскоре случай подарил мне надежду. Как это зачастую происходит, помочь пришла с той стороны, откуда ее меньше всего ожидали.

Мы нашли выход

Мы купили патефон. Когда ребенок услышал музыку в первый раз, он пришел в восторг и просто-

напросто присвоил себе этот аппарат. Он часами мог слушать одну пластинку, стоя у патефона и *вцепившись зубами в край стола*. Эта привычка была нам непонятна до тех пор, пока мы не узнали о новых принципах восприятия звуков, о «костном звуковосприятии».

Через некоторое время я стал замечать, что сын отчетливо слышит мои слова, когда я губами касаюсь его головы у основания черепа.

Как только я убедился, что ребенок четко слышит и правильно понимает мои слова, я стал «внедрять» в его разум желание слышать и говорить. Вскоре я обнаружил, что малыш получает огромное удовольствие от сказок, которые я рассказывал ему перед сном. Я стал придумывать истории, которые развили в ребенке уверенность в себе, воображение и *жгучее желание слышать и говорить*.

Я рассказывал одну и ту же историю неоднократно, каждый раз добавляя новые и более эмоциональные детали. Я старался *убедить* сына в том, что его физический недостаток является вовсе не обузой, а, скорее, ценным даром. К тому времени я внимательно ознакомился с философской доктриной о неудаче, которая содержит в себе семя успеха, и старательно внушал ее своему сыну, но мне и в голову не приходило, *каким образом* его недостаток станет преимуществом в его судьбе.

Ничто не могло остановить его

Сейчас, анализируя события прошедших лет, я вижу, какое огромное значение в достижении моим сыном столь удивительных результатов имела его *вера в меня*. Он не ставил под сомнение то, что я ему говорил. Я внущил сыну мысль, что у него есть определенное

преимущество перед старшим братом и это преимущество не раз заявит о себе. Например, в школе учитель, заметив, что у него нет ушных раковин, будут уделять ему больше внимания и обращаться с ним с особой заботой и добротой. Так оно в действительности и произошло. Я убедил сына в том, что, когда он станет достаточно взрослым, чтобы продавать газеты (его старший брат в то время уже торговал ими), у него тоже будет преимущество: люди будут платить ему больше, так как увидят, что, несмотря на свой физический недостаток, он быстро и качественно выполняет свою работу.

Мой метод «программирования» начал приносить плоды, когда сыну исполнилось семь лет. Несколько месяцев он упрашивал нас разрешить ему продавать газеты, однако мать не давала согласия.

В конце концов сын сам взялся за дело. Однажды мы оставили его одного в доме под присмотром служанки. Мальчишка через кухонное окно вылез из дома — и только его и видели. Взяв взаймы шесть центов у соседа-сапожника, он купил несколько газет, перепродал их, опять купил газеты. Он занимался этим до позднего вечера и положил в свой карман сорок два цента чистого дохода. Когда мы вернулись домой, то нашли сына в кровати. Он крепко спал, сжимая в кулаке первые заработанные деньги.

Его мать разжала маленькую ладошку, аккуратно взяла монетки и заплакала. Это удивительно! Она плакала, узнав о первой победе своего сына. Моя реакция была обратной. Я смеялся от души, потому что убедился, что моя затея внушить ребенку веру в себя оказалась успешной.

Его мать в этой ситуации видела в нем лишь маленького глухого мальчика, который удрал из дома и, рискуя своей жизнью, заработал деньги. Я же видел

в нем смелого, амбициозного, уверенного в своих силах бизнесмена, который по своей собственной инициативе взялся за дело и победил. Я был безмерно рад сделке, которую провернул мой сын, ведь она доказала, что мальчик обладает огромным жизненным потенциалом.

Прорыв

Глухой мальчик закончил школу, а затем и колледж, не имея возможности слышать своих учителей, за исключением тех случаев, когда они громко кричали. Он не посещал специализированную школу для глухонемых. Мы не позволили ему овладеть языком жестов. Мы не сомневались в том, что он будет жить нормальной жизнью, что у него будут нормальные дети, и мы до конца остались верны принятому решению, хоть это и стоило нам жарких дебатов с официальными представителями школы.

В старших классах наш сын попробовал воспользоваться электрическим слуховым аппаратом, но это не принесло успеха.

Последняя учебная неделя в колледже ознаменовалась поворотным моментом в жизни сына. В исследовательских целях ему прислали новый электрический слуховой аппарат. Он не торопился его опробовать, поскольку помнил о предыдущих неудачах с подобным устройством. Наконец, он взял его, надел на голову и, как по мановению волшебной палочки, его самое заветное, страстное желание исполнилось и стало реальностью! Первый раз в жизни он слышал так, как любой человек с нормальным слухом.

Перевозбужденный от осознания случившегося, он бросился к телефону, позвонил матери и совершенно четко услышал ее голос. На следующий день, на заня-

тиях, он великолепно слышал каждое слово своих преподавателей. Первый раз в жизни он нормально общался с людьми! Его собеседникам не надо было кричать, он их нормально слышал. Мир изменился для него коренным образом.

Огромное желание начало «выплачивать дивиденды», но победа была еще не совсем полной. Мальчик должен был найти способ, чтобы превратить свой физический недостаток в *преимущество*.

Глухой мальчик помогает другим

Пребывая в состоянии эйфории от открывшегося ему мира звуков, сын написал письмо в компанию, производящую эти слуховые аппараты, в котором радостно описал все, что с ним случилось. Письмо заинтересовало работников компании, и они пригласили парня в Нью-Йорк. В Нью-Йорке его встретили и познакомили с работой фирмы. В результате сына озарила идея, вдохновение, подсказка — называйте как вам угодно. Это был *тот самый импульс мысли*, который превратил его физический недостаток в преимущество, призванное принести ему выгоду как в денежном, так и в эмоциональном отношении.

Суть этого импульса мысли заключалась в следующем: ему вдруг стало ясно, что он может помочь миллионам людей, страдающих глухотой, всем тем, кто уже потерял надежду и живет без всякой дальнейшей перспективы. Он понял, что может помочь им, рассказав свою историю о том, как мир изменился для него в одночасье.

Целый месяц он проводил интенсивное исследование, в ходе которого анализировал маркетинговую систему производителя великолепных слуховых аппаратов. Он изобрел способы и средства, которые могли бы

помочь фирме связаться со всеми людьми, страдающими слабым слухом, и тем самым дать им надежду и реальную возможность открыть новый мир звуков, как это сделал он сам. Когда сын закончил все расчеты, то на основе своих открытий составил двухгодичный план. После того как в компании ознакомились с планом моего сына, ему предложили там работать над воплощением его в жизнь.

Так судьба предназначила ему приносить надежду и облегчение тысячам людей, которые без его помощи были бы навсегда обречены на глухоту.

Я убежден, что наш сын остался бы глухонемым на всю свою жизнь, если бы мне и его матери не удалось должным образом сформировать его жизненные принципы, убеждения, желания и стремления.

Так внушение страстного желания слышать ивести нормальную, полноценную жизнь привело к тому, что природа построила некий мост, по которому наш мальчик проник в мир звуков.

Таким образом, страстное желание трансформировалось в свой физический эквивалент. Блэр очень хотел слышать — сейчас он слышит! Он появился на свет с физическим недостатком, который мог сломать любого человека с меньшим желанием, чем у него.

Та «святая ложь», которой я «заразил» разум моего сына, заставив поверить, что его недостаток станет преимуществом, оправдала себя. Действительно, с верой и огромным желанием можно реализовать самые невероятные мечты и идеи. И это по силам любому и каждому.

Огромное желание творит чудеса

В этом разделе вы узнаете историю невероятного успеха госпожи Шуман-Хайнк на певческом поприще.

В начале своей карьеры госпожа Шуман-Хайнк обратилась к директору Венской оперы с просьбой проверить ее вокальные данные. Но тот не согласился прослушать ее. Окинув взглядом неловкую, бедно одетую девушку, он заметил: «Как вы можете рассчитывать на успех в опере с такой внешностью? Милое дитя, бросьте эту затею. Купите себе швейную машинку и займитесь шитьем. *Вы никогда не будете певицей*».

Директор много понимал в пении, но ничего не знал о силе и власти желания, когда оно становится навязчивой идеей. Если бы ему было известно о существовании этой непреодолимой силы, он не отказал бы девушке в возможности попробовать свои силы.

Несколько лет тому назад один из моих деловых партнеров заболел. Ему с каждым часом становилось хуже, в конце концов его отвезли в больницу на операцию. Доктор предупредил меня, что у пациента очень мало шансов остаться в живых. Это было мнение доктора, но не пациента. Перед тем как его увезли в операционную, он шепнул мне: «Не волнуйся, босс, через несколько дней я выберусь отсюда». Стоявшая рядом медсестра посмотрела на меня с состраданием. Однако он прошел через все и выжил. Впоследствии лечащий врач сказал: «Его спасло лишь огромное желание жить. Он бы никогда не выкарабкался, если бы не исключил сам для себя возможность смертельного исхода».

Я верю в силу желания, подкрепленного верой, потому что множество раз видел проявление этой силы, видел, как она давала людям, обладающим ею, власть и деньги. Видел, как эта сила дала моему сыну возможность быть нормальным, счастливым человеком, несмотря на то, что природа проявила жестокость к нему и позволила появиться на свет без ушных раковин.

Как же приобрести и использовать эту силу желания? Ответ на этот вопрос приводится в этой и последующих главах книги.

Природа еще не открыла нам тайну того неведомого, но невероятно могущественного принципа «ментальной химии», при помощи которого «нечто», что не признает слово «невозможно», отрицает и исключает неудачу, находит свое проявление в импульсе огромного желания.

Что нужно запомнить:

Когда **страстное желание** направляет все ваши силы на то, чтобы победить, вам не нужны пути к отступлению — победа предопределена.

Шесть четких и вполне определенных принципов, перечисленных в этой книге, превращают желание в золото. Для Эндрю Карнеги эти принципы обернулись 100 000 000 долларов.

Страстное желание из временных поражений извлекает семя будущего успеха. Именно такое желание возродило из пепла один из самых больших супермаркетов в мире.

Мальчик без ушей научился слышать. Девушка, у которой не было и шанса на успех, стала великой оперной певицей. Пациент, лечащий врач которого не рассчитывал на удачный исходлечения, вступил в борьбу со смертью и победил. Огромное желание — вот та сила, которая помогла всем этим людям превзойти самих себя.

Наш разум не имеет пределов, за исключением тех, которые мы сами ему ставим.

На пути к богатству.

Шаг второй: вера

Вера наделяет каждую мысль силой. Уверенность в себе и движущая сила мысли дадут вам возможность подняться на невероятные высоты.

2

Вера — главный фактор разума. Вера в сочетании с мыслью стимулирует подсознание на преобразование ее в духовный эквивалент и затем в Беспределный Разум.

Эмоции, связанные с верой, любовью и сексом, являются наиболее сильными среди всех прочих позитивных эмоций. Когда эти три эмоции сочетаются, они так «окрашивают» мысль, что она немедленно проникает в подсознание, где приобретает форму духовного эквивалента, ту единственную форму, которая вызывает ответную реакцию у Высшего Разума.

**Вера ждет того момента,
когда вы ее обретете**

Сейчас речь пойдет о том, что поможет вам лучше понять огромное значение самовнушения для преобразования желания в его физический или денежный эквивалент. *Вера* — это состояние ума, которое достигается при помощи утверждений и повторяющихся инструкций, оказывающих воздействие на подсознание посредством самовнушения.

В качестве иллюстрации рассмотрим ту цель, которую преследуете вы, читая эту книгу. Целью, очевидно, является овладение способностью преобразовывать неосвязанную мысль в ее физическую или денежную форму. Если вы будете следовать изложенным в этой главе инструкциям, которые учат пошаговому само-

внушению и воздействию на подсознание, то добьетесь желаемого.

Вера — это состояние ума, которое при желании можно развить. Для этого обязательно прочтите последний тринадцатый принцип, поскольку это состояние ума развивается добровольно с помощью принятия и использования всех этих принципов.

Повторение установок для подсознания является единственным известным ныне методом внушения веры. Возможно, ситуация прояснится, если мы попробуем объяснить, почему некоторые люди становятся преступниками. Вот мнение известного криминалиста: «Когда человек первый раз совершает преступление, он испытывает отвращение к содеянному. Если он продолжает нарушать закон, то наступает привыкание и преступление совершается неоднократно. Если человек находится в контакте с криминальным миром долгое время, его затягивает в этот мир и он уступает его влиянию».

Итак, импульс мысли, который с повторяющимся постоянством действует на подсознание, в конце концов воспринимается, и подсознание действует согласно этому импульсу мысли, трансформируя его в физический эквивалент, используя при этом наиболее приемлемый практический способ.

В связи с этим рассмотрим утверждение: *все эмоционально окрашенные мысли в совокупности с верой немедленно начинают преобразовываться в физическую форму или нечто подобное ей.*

Эмоции, или «чувственная» сторона мысли, являются фактором, который наполняет мысль динамикой и действием. Эмоции, переживаемые человеком в связи с верой, любовью и сексом, в совокупности с импульсом мысли приводят к значительно большим результатам, чем каждая из этих составляющих по отдельности.

Импульс мысли влияет на подсознание в сочетании не только с верой, но с любой позитивной или негативной эмоцией.

Неудач не бывает

Прочитав этот раздел, вы поймете, что подсознание трансформирует мыслительный импульс как позитивной и конструктивной, так и негативной, деструктивной природы. Это некоторым образом объясняет странный феномен, который люди называют «невезением» или «неудачей».

Миллионы людей считают себя «обреченными» на нищету и поражение, объясняя это воздействием какой-то силы, которую, по их мнению, они не в силах контролировать. Их подсознание подвергается влиянию этих негативных импульсов и таким образом реализует их в физический эквивалент. Иными словами, эти люди сами творят свои несчастья.

Сейчас самое время напомнить вам о том, что вы можете извлечь огромную выгоду, если подсознание под воздействием импульсов мысли преобразует их в соответствующий эквивалент. Ваше убеждение, ваша вера — это элемент, который определяет деятельность подсознания. Нет ничего плохого в том, если вы «обманете» свое подсознание посредством самовнушения, подобно тому, как я «обманул» подсознание своего сына.

Для того чтобы сделать подобный «обман» более реальным, представьте себя обладателем того, что желаете приобрести с помощью подсознания.

Подсознание трансформирует мысли в их физический эквивалент посредством наиболее прямых, практически доступных средств. А порядок этого процесса, который определяется содержательной стороной веры или убеждения, строго соблюдается.

Читатель получил достаточно необходимой информации, чтобы начать экспериментировать. А мастерство, совершенство, как известно, приходит с практикой. Мастерство не может появиться только в результате *чтения инструкций*.

Очень важно в качестве доминирующих сил разума стимулировать *позитивные эмоции, избегая негативных*.

Разум, в котором доминируют положительные эмоции, является наиболее благоприятной почвой для произрастания того состояния ума, которое известно под названием «вера». По вашему желанию такой разум может направить инструкции подсознанию, которое начнет действовать незамедлительно.

Вера наделяет мысль силой

В далеком прошлом религиозные деятели призывали человечество «обратиться к вере» в той или иной форме, но они потерпели поражение в своей попытке объяснить людям, *как ее обрести*. Они не определяли *веру* как состояние разума, которого можно достичь самовнушением.

В свою очередь, мы постараемся описать все, что известно о принципе развития веры.

Верьте в себя, в неограниченные возможности разума.

Вера — это «внутренний эликсир», который дает жизнь и силу импульсам мысли!

Вера — это исходный пункт на пути к богатству.

Вера — это основа всех «чудес» и всего того, что нельзя объяснить законами науки.

Вера — это единственное лекарство от неудач.

Вера — это элемент, «химикат», который в сочетании с молитвой делает возможной связь с Высшим разумом.

Вера — это фактор, который преобразует мысль в ее высший духовный эквивалент.

Вера — это единственное явление, позволяющее человеку приобщиться к силе Высшего разума и использовать ее.

Господствующие мысли

Вышесказанное легко доказать. Доказательство кроется в принципе самовнушения. Сконцентрируем наше внимание на явлении самовнушения и постараемся выяснить, чего можно достичь с его помощью.

Общеизвестно, что человек в конце концов начинает верить в те убеждения, которые он сам себе внушает, и не имеет значения, *верны они или ложны*. Если человек многократно сталкивается с ложью, он начинает принимать ее за правду и будет верить в то, что это правда. Каждый человек является тем, кто он есть, потому что позволяет определенным мыслям господствовать в своем разуме. Эти господствующие мысли, которыми человек преднамеренно заполняет свой мозг, находят в нем горячий отклик и, смешиваясь с определенными эмоциями, порождают движущие силы, которые направляют и контролируют все его действия и поступки!

Мысли, смешанные с любой из переживаемых эмоций, порождают «магнитическую» силу, притягивающую другие похожие или родственные мысли.

Мысль, «намагниченную» эмоциями, можно сравнить с семенем, которое бросили в плодородную почву, подкормили удобрениями и вырастили. Таким образом, из одного маленького семени появилось зрелое растение, содержащее бесчисленное множество таких же семян!

Человеческий разум постоянно притягивает к себе идеи, мысли, которые гармонируют с доминирующими

в нем идеями и мыслями. Любые из мыслей, идей, планов или намерений, зародившихся и укоренившихся в разуме человека, порождают снымы родственных им мыслей, идей, планов, намерений, пока не овладеют разумом полностью.

А сейчас вернемся к исходному моменту и подумаем, каким образом изначальное семя идеи, плана или цели можно внедрить в разум. Любую идею или цель можно поселить в разуме, то и дело возвращаясь к мысли о ней. Вот почему вы должны записывать свою главную цель или конкретные промежуточные цели и день за днем читать эту запись вслух, взятно произнося слова. И делать это следует до тех пор, пока произносимые звуки в виде волн не дойдут до вашего подсознания.

Скажите «нет» всему, что может навеять мысли о неудаче. Принимая такое решение, вы увидите, что самой большой слабостью является недостаток уверенности в себе. Этот недостаток преодолевается самовнушением, вы, несомненно, справитесь с робостью и обретете решимость и смелость. Суть самовнушения заключается в формировании позитивных импульсов путем фиксации их в письменном виде, запоминания и постоянного повторения до тех пор, пока они не превратятся в рабочий инструмент вашего подсознания.

Пять принципов уверенности в себе

1. Я знаю, что способен (способна) достичь определенной цели в жизни; я требую от себя настойчивости, постоянной работы в этом направлении и обещаю себе действовать только так и не иначе.
2. Я осознаю, что господствующие в моем разуме мысли обязательно приведут к физическим дей-

ствиям, которые постепенно материализуются; следовательно, тридцать минут ежедневно я буду концентрироваться на мысли о том, кем я намереваюсь стать, таким образом я создам в уме четкую картину.

3. Я знаю, что для исполнения любого желания, о котором я буду настойчиво думать, в конце концов найдутся практические средства. Вот почему я буду ежедневно посвящать десять минут воспитанию *уверенности в себе* и в своих силах.
4. Я описал свою *главную жизненную цель* четко и ясно. Я никогда не оставлю попыток воспитать в себе достаточной для реализации этой цели уверенности.
5. Я в полной мере осознаю, что и благосостояние и положение в обществе лишь в том случае являются действительными и надежными, если они достигаются в согласии с законом и справедливостью. Поэтому на пути к своей мечте я ни при каких условиях не буду прибегать к сомнительным сделкам. Я добьюсь успеха, рассчитывая лишь на свои силы и в обоюдовыгодном сотрудничестве с другими людьми. Я буду прибегать к помощи посторонних людей, демонстрируя свою готовность помочь им. Я искореню в себе ненависть, зависть, ревность, эгоизм и цинизм, потому что негативное отношение к другим людям не принесет мне успеха. Я заставлю других поверить в мой успех, потому что буду верить в себя и в них. Я подпишусь под этими принципами и запомню их. Я буду повторять их вслух один раз в день и буду верить, что постепенно они повлияют на мои мысли и действия, и я уверюсь в своих силах, и обрету удачу во всех своих начинаниях.

Эта формула успеха коренится в законе природы, который до настоящего момента еще никому не удалось объяснить. Как бы этот закон ни называли, это не имеет никакого значения. Важна суть — он работает во славу и на пользу человечества, если его использовать должным образом. С другой стороны, если этот же закон использовать деструктивно, он будет действовать во вред. Из этого утверждения можно сделать полезный вывод: тот, кто потерпел поражение в жизни, кто закончил ее в нищете и страданиях, сам виноват в этом, поскольку применил принцип самовнушения в его негативном варианте. Причина также кроется в том, что все импульсы мысли могут трансформироваться в свой реальный эквивалент.

Несчастье можно «надумать»

Подсознание не делит импульсы мысли на негативные и позитивные. Оно работает с тем материалом, который мы ему поставляем, и с одинаковой готовностью трансформирует в реальность мысль, основывающуюся на страхе, и мысль, исходящую из состояния храбости, уверенности в себе.

Действие самовнушения похоже на действие электричества, крутящего колеса индустрии в ту или иную сторону: можно туда, но можно и сюда, было бы желание. Все зависит от того, правильно ли вы понимаете и применяете его принципы.

Если вы позволите страху, сомнению и неуверенности завладеть вашим сознанием, они овладеют вашим подсознанием, которое и трансформирует их в физический, реальный эквивалент.

Подобно ветру, который может нести корабли на запад или на восток, самовнушение может поднять вас до недосягаемых высот или опустить на дно, в зависи-

мости от того, каким образом вы подымете «паруса» своих мыслей.

Принцип самовнушения, с помощью которого любой человек может добиться успеха, великолепно описывается в следующем стихотворении:

Если думаешь, что побежден, ты — побежден.

Если думаешь, что нельзя, тебе — нельзя.

Если хочешь победить, но думаешь: «Не смогу»,

Что ж, уступи другому дорогу.

Если думаешь, что проиграешь, ты — уже проиграл.

Ведь в жизни все устроено так:

Успех начинается с желания,

Ключ к нему — разум состояния.

Думаешь, что пропал — ты на дне.

Хочешь подняться ввысь, думай о высоте.

Первым приходит лишь тот,

Кто уверен в себе, кто действует, а не ждет.

В жизненных битвах отнюдь не всегда

Побеждает сила и быстрота.

Бывает, и чаще случается так,

Что побеждает чудак, который

ДУМАЕТ, ЧТО МОЖЕТ ЭТО СДЕЛАТЬ!

Особое внимание обратите на выделенные слова, и вы поймете, что имел в виду поэт.

Великая сила любви

Где-то в тайниках вашей сущности дремлет семя достижения, взрастив которое вы подыметесь до высот, о которых даже не мечтали.

Подобно тому как музыкант извлекает великолепные, завораживающие звуки из струн скрипки, так и вы можете разбудить в себе гениальные способности, которые невостребованными лежат в дальних углах вашего мозга, более того, вы можете направить их на достижение самых невероятных из своих целей.

До сорока лет Авраам Линкольн оставался неудачником во всех начинаниях, за которые брался. Он был господином Никем из Ниоткуда и оставался им до тех пор, пока в его жизни не произошло нечто удивительное, пробудившее в его сердце и разуме гения и давшее человечеству одного из самых великих людей. Это удивительное «нечто» было сопряжено с двойственными эмоциональными переживаниями, навеянными ему Энн Ратлидж, единственной женщиной, которую Линкольн по-настоящему любил.

Любовь очень близка тому состоянию разума, которое мы называем верой. Это объясняется тем, что любовь тоже может превращать мысли в их реальный эквивалент. В процессе создания этой книги, многочисленных встреч с известными людьми, изучения и анализа успеха богатых людей я убедился в том, что в жизни каждого из них была женщина, которая так или иначе повлияла на их судьбу.

Если вы хотите воочию убедиться в силе веры, изучите достижения тех, кто использовал ее на пути к своему успеху. Первым и самым великим из них является Иисус Христос. Ведь христианство основывается на вере, и не имеет значения, как в дальнейшем интерпретировали и искажали смысл этой великой силы.

Итогом и сутью учения и достижений Христа, которые могут интерпретироваться как «чудеса», была вера. Если и существует такой феномен, как «чудо», его можно сотворить в том состоянии ума, которое называют верой!

Рассмотрим понятие «сила веры» в том виде, как его представил человечеству знаменитый индус Махатма Ганди. В лице этого человека всему миру дан наиболее наглядный пример того, какими огромными возможностями обладает вера. Ганди обладал большей потенциальной силой, чем другие в то время, хотя в его распоряжении не было обычных средств достижения власти, то есть денег, армии, иностранной поддержки. У Ганди не было денег, не было жилья, одежды, но была сила. Каким образом он овладел этой силой?

Он сотворил свою силу, осознав принципиальную сущность веры, и, воспользовавшись своими выдающимися способностями, внедрил эту веру в умы двухсот миллионов человек.

Ганди удалось объединить миллионы людей и заставить биться в унисон их сердца и умы.

Какая еще сила на Земле, кроме веры, могла это сотворить?

Как аукнется, так и откликнется

Чтобы преуспеть в коммерции и промышленном производстве, необходимо обладать верой и сотрудничать с другими людьми. В связи с этим вам интересно и полезно будет проанализировать событие, дающее полное представление о методе, с помощью которого склачиваются огромные состояния. Суть его формулируется следующим образом: прежде чем пытаться *приобрести, нужно отдать.*

Наглядным примером может служить история создания корпорации «Юнайтед Стейтс Стил» в 1900 году. Помните об этих исходных фактах, когда будете читать описание тех событий. Вы поймете, каким образом *идеи* превращаются в огромные состояния.

Эта история покажется вам поучительной. Если вы сомневаетесь, что человек может извлекать конкретную пользу из раздумий о богатстве, она разрешит все ваши сомнения, поскольку в ней четко и ясно иллюстрируется применение на практике основных принципов, описанных в этой книге.

Эта интересная и поучительная история о силе идеи была рассказана Джоном Лоуэлом в «Нью-Йорк Уолд Тэлеграм», откуда мы ее и перепечатываем с любезного разрешения издателей.

Великолепная речь в честь миллиарда долларов

Вечером 12 декабря 1900 года около восьмидесяти воротил финансового мира Америки собрались на банкете в Университетском клубе на Пятой авеню, устроенном в честь молодого человека, уроженца запада страны. Никто из них не догадывался, что является свидетелем одного из самых значительных эпизодов в истории индустрии Америки.

Дж. Эдвард Симмонс и Чарльз Стюарт Смит, благодарные Чарльзу М. Швабу за его гостеприимство во время их недавнего визита в Питсбург, давали званый обед с целью ввести в общество банкиров восточной Америки этого тридцативосьмилетнего специалиста в области производства стали. Никто и предположить не мог, что этот пришелец с запада перевернет вверх дном все это общество. Гости дружески предупредили: все эти Стиллманы, Гарриманы и Вандербильты терпеть не могут разглагольствований, поэтому, если не хочешь им наскучить, поговори минут 15–20, да этим и ограничься.

Даже Джон Пьерпонт Морган, сидевший, как это и полагалось ему по рангу, по правую руку от Шваба,

намеревался почтить своим присутствием этот банкет лишь на короткое время. Журналисты не придавали банкету большого значения, и на следующий день в газетах о нем даже не упоминалось.

Итак, банкет шел своим чередом, на столах менялись блюда, двое хозяев и их выдающиеся гости ни о чем конкретном не говорили. Со Швабом, чья карьера связывалась с банками Мононгахелы, были едва знакомы несколько крупных нью-йоркских банкиров и брокеров, а близких друзей или знакомых у него здесь и вовсе не было. Тем не менее, не успел банкет закончиться, все они — и великий Морган среди прочих — жаждали быть его друзьями.

Никому из присутствовавших не пришло в голову застенографировать речь, произнесенную Чарльзом Швабом на этом банкете. Вероятно, он говорил просто, может быть, не совсем грамотно строил фразы (Шваб никогда не вдавался в такие тонкости), но в словах его были и юмор, и остроумие, и та сила, которая и заставила участников банкета раскошелиться на 5 миллиардов долларов. После того как Шваб закончил говорить (а говорил он 90 минут при неусыпном внимании аудитории), Морган увлек оратора в укромный уголок, где они беседовали еще около часа.

Магическая притягательность Шваба как выдающейся личности проявилась на банкете в полную силу, но более важное и непреходящее значение имела изложенная им зрелая и четкая программа интенсификации сталелитейного производства и связанных с ним отраслей промышленности. Многие пытались заинтересовать Моргана перестройкой стального треста по образцу нефтяных объединений, компаний-производителей бисквитов, проволоки и бочарных обручей, сахара, резины, виски, жевательной резинки. Джон У. Гэйтс, известный склонностью к рискованным афе-

рам, подстрекал его на это, но не добился успеха. Чикагские биржевые воротилы братья Мур, Билл и Джим, удачно слившие спичечный трест с компанией по производству бисквитов, тоже получили отказ. До тех пор пока красноречие Ч.Шваба не вознесло Д.П.Моргана на высоты, с которых он смог отчетливо увидеть блестательный результат дерзновеннейшего в финансовой истории США предприятия, все эти проекты казались ему бреднями чокнутых аферистов.

К этому времени Джоном У. Гэйтсом из ряда мелких предприятий была создана компания «Амэрикэн Стил энд Уайер». Затем вместе с Морганом была основана компания «Федерал Стил».

В Америке уже существовал огромный, выстроенный по вертикали, стальной трест, возглавляемый Э.Карнеги. Этот трест объединил деятельность 53 партнеров и, что бы ни предпринимали конкуренты, им не под силу было поколебать, даже слегка, трест Карнеги, и Морган знал об этом.

Разумеется, то же самое знал и эксцентричный старик-шотландец. Карнеги поначалу с иронией, а затем с негодованием наблюдал за попытками мелких компаний Моргана вклиниться в его вотчину. По мере того как агрессоры наглели, негодование Карнеги росло и, наконец, пришло желание мести. Карнеги решил продублировать каждый из заводов-соперников. До сих пор он мало интересовался промышленными предприятиями, изготавлившими проволоку, трубы, бочарные обручи или жесть, — в лучшем случае продавал им стальные заготовки. Теперь же Карнеги, опираясь на Шваба, главного и талантливого своего помощника, собирался все это взять в свои руки и, таким образом, припереть соперников к стенке.

Выслушав речь Ч.Шваба, Морган увидел путь к решению своих проблем. Стальной трест без треста Кар-

неги — гиганта среди прочих — все равно, что сливо-
вый пудинг без слив, если воспользоваться сравнени-
ем известного писателя.

В речи Ч.Шваба в тот знаменательный декабрьский день 1900 года, несомненно, прозвучал намек на то, что Морган может, если пожелает, взять под свое крыло огромное предприятие Карнеги. Шваб говорил о перспективах стального бизнеса в мировом масштабе, о его реорганизации с целью повышения рентабельности, о специализации, о ликвидации убыточных и поддержке процветающих предприятий, о экономии на перевозках руды и сокращении административного аппарата, об экспансии на иностранные рынки.

Более того, Шваб указал магнатам стального бизнеса на ошибочность их действий, направленных на создание монополий, взвинчивание цен и извлечение сверхвысоких прибылей. Недальновидность такой политики видна невооруженным глазом, говорил он слушателям, ведь этим сужается рынок в то самое время, когда все взывает к его расширению. Стоит нам снизить цены на сталь, говорил он, и мы выйдем с нею на мировой рынок, а там открываются новые области ее потребления, и большая часть мировой торговли сталью окажется в наших с вами руках. Фактически Шваб, сам того не подозревая, выступил апостолом современной массовой и поточной продукции.

Когда банкет в Университетском клубе закончился, Морган отправился домой обдумывать радужные перспективы, приоткрытые Швабом, сам Шваб вернулся к себе в Питсбург, а Гэри и прочие вновь занялись биржевыми спекуляциями, предвкушая возможность обогатиться в результате последующих их шагов.

И долго ждать не пришлось. Моргану потребовалась неделя на то, чтобы переварить предложения Шваба. Убедив себя в том, что его финансовый аппетит спра-

вится с предстоящей работой, он послал за Швабом. Но Шваб отказался приехать. Мистеру Карнеги, заметил он, вряд ли понравится, что его ближайший помощник, президент его компании, флиртует с королем Уолл-стрит, той самой Уолл-стрит, с которой он, Карнеги, зарекся иметь какое бы то ни было дело. Тогда Джон У. Гэйтс, взявший на себя роль посредника, предложил Швабу как бы ненароком оказаться в определенное время в отеле «Бельвию» в Филадельфии, где остановится и Морган. Но когда Шваб уже выехал в Филадельфию, Морган неожиданно заболел и вынужден был остаться дома в Нью-Йорке. Поэтому Шваб, которого так настойчиво просили приехать, направился в Нью-Йорк и постучал в дверь библиотеки финансиста.

Некоторые историки придерживаются мнения, что весь этот спектакль от начала и до конца был поставлен самим Карнеги. Но я полагаю, что все было с точностью наоборот. Когда Швабу поручили завершить дело, он понятия не имел, как отнесется «маленький босс» (так называли Карнеги) к предложению о продаже компании. Особенно, если учесть тот факт, что речь шла о продаже компании группе людей, которых Карнеги считал «нечестивцами». Но мистер Шваб, когда пришло время серьезного разговора с Карнеги, не забыл захватить с собой шесть страниц, испещренных цифрами, и ему в конце концов удалось убедить босса в выгоде сделки.

Иначе и быть не могло! Ведь четыре человека ломали голову на протяжении всей ночи над составлением этого отчета. Этими четырьмя полуночниками были: Морган, твердо веривший в чудесную силу денег; Роберт Бэкон, партнер Моргана и ученый муж; Дж.Гэйтс, которого Морган считал аферистом, но использовал в качестве орудия для достижения своих целей; и, наконец, Шваб, который знал о продаже и производстве ста-

ли больше кого бы то ни было в мире. Работа была не из легких, но они управились за одну ночь.

Когда стало светать, Морган встал и спросил: «Как вы полагаете, удастся ли Вам убедить Карнеги продать компанию?»

«Я попробую», — ответил Шваб.

«Если вам это удастся, я гарантирую все оставшееся», — произнес Морган.

На том и порешили. Но всего не предусмотришь. Сколько может запросить Карнеги за компанию? Шваб полагал, что 320 000 000 долларов. А чем он потребует выплатить цену? Акциями? Но какими? Обычными или привилегированными? А может наличными? Никто не смог бы выложить более трети миллиардов долларов наличными.

В один прекрасный январский день на лужайке для гольфа встретились Эндрю Карнеги и Чарльз Шваб. О деле не было сказано ни слова, пока они не зашли в уютный, теплый коттедж Карнеги. Как только оба согрелись и устроились поудобнее, Шваб с той же убедительностью, что и на банкете, изложил суть дела. И Карнеги капитулировал! Он написал цифру на листочке бумаги, протянул его Швабу и сказал: «Ладно! За такие деньги мы продадим компанию!»

Цена составила 400 000 000 долларов. Тем не менее она была сопоставимой с той, которую предполагал Морган. Недостающие 80 000 000 долларов были компенсацией за повышение цен на недвижимость на протяжении двух предыдущих лет.

Позднее, на палубе трансатлантического лайнера, шотландец в разговоре с Морганом с шутливым соожалением сокрушался о том, что мог бы запросить на 100 000 000 долларов больше.

«Вы бы и эти деньги получили, если бы запросили!», — бодро ответил Морган.

Безусловно, вокруг этого события поднялась большая шумиха. Один из британских корреспондентов телеграфировал, что весь сталелитейный мир сотрясается от страха перед новой корпорацией. Президент Йельского университета мистер Хадли заявил, что, несмотря на антитрестовую политику, в ближайшие двадцать пять лет можно ожидать появления в Вашингтоне нового императора. А знаменитый биржевой маклер мистер Кин столь виртуозно представил публике пакет новых акций на 600 000 000 долларов, что их раскупили мгновенно. Таким образом, Карнеги получил свои миллионы, Морган за все хлопоты и беспокойства положил на свой счет 62 000 000 долларов, да и все остальные не упустили своего.

Тридцативосьмилетний Шваб возглавил вновь созданную корпорацию. Награда, достойная этого человека. Он контролировал работу корпорации вплоть до 1930 г.

Богатство зарождается внутри человека

Эта драматическая история из жизни людей большого бизнеса продемонстрировала, каким образом желание может трансформироваться в его физический эквивалент!

Эта гигантская корпорация зародилась в голове человека. Там же сложился план ее финансовой стабилизации. Таким образом, желание, воображение, настойчивость одного человека породили самую крупную корпорацию сталелитейной промышленности. Именно эти перечисленные человеческие качества были основными ингредиентами этой структуры.

Иными словами, идея Чарльза М. Шваба плюс вера в эту идею, которую он внушил Дж.П.Моргану и дру-

гим финансистам, в совокупности принесли прибыль в 600 000 000 долларов. Неплохая цена за идею!

«Юнайтед Стайл Корпорэйшн» преуспела и превратилась в одну из самых богатых и сильных корпораций в Америке, на ее предприятиях работали миллионы людей. Корпорация выпускала новые виды стали, завоевывала новые рынки.

Итак, богатство начинается с мысли о нем!

Размер этого богатства ограничивается лишь человеком, в чьем разуме эта мысль укореняется. Вера расширяет границы! Помните об этом, когда почувствуете, что готовы приступить к выбору своей дороги в жизни.

Что нужно запомнить:

Вера — незаменимый элемент успеха. Вера внушается и усиливается с помощью инструкций, которые вы даете своему разуму.

В этой главе излагаются пять принципов воспитания уверенности в себе, каждым из которых вы можете руководствоваться уже сейчас. Вы уже знаете, что при одних и тех же обстоятельствах можно «надумать» как несчастье и неудачу, так и обратное им, — все зависит от направления ваших мыслей.

Такие люди, как Линкольн и Ганди, демонстрируют своим примером, как мысли превращаются в «магнит», притягивающий родственные мысли и объединяющий миллионы людей. Прежде чем получишь, следует отдать. Богатым людям приходилось учиться этому на собственном опыте. В результате они отказались от пиратского бизнеса в пользу бизнеса, который работает **для и с обществом**, но тем не менее является выгодным.

Инициата, и богатство — отпрыски веры.

На пути к богатству.

Шаг третий:

самовнушение

Вы добьетесь удивительных результатов, если заставите самые дальние уголки вашего мозга работать на вас. Придайте всему этому эмоциональную окраску, и комбинация окажется просто потрясающей.

3

Самовнушение — это термин, который подходит для описания всех способов внушения и всех стимулов, которыми вы воздействуете на свой мозг посредством органов чувств. Это средство связи между той частью мозга, где имеет место осознанное мышление, и теми его уголками, где «обитает» подсознание.

Опираясь на доминирующие мысли, которые с *позволения* человека удерживаются его сознанием (несущественно, негативные они или позитивные), самовнушение произвольным образом достигает подсознания и оказывает на него соответствующее доминирующими мыслям влияние.

Человек создан природой таким образом, что он способен полностью контролировать то, что влияет на его подсознание через органы чувств, хотя не следует думать, что человек постоянно упражняется в таком контроле. В большинстве случаев он не тренирует эту способность, чем, собственно, и объясняется тот факт, что многие люди на протяжении всей своей жизни прозябают в нищете.

Давайте еще раз вспомним о сравнении подсознания с плодородной почвой, которая зарастет густой сорной травой, если ее не засеять семенами полезных культур. Самовнушение — это средство контроля, которое дает человеку возможность питать подсознание мыслями созидательного характера; пренебрегите самовнушением — и ростки деструктивных мыслей заполнят весь «сад» вашего разума.

Сила эмоций

В инструкции из главы, посвященной огромному желанию, вам предлагалось дважды в день читать вслух записанное вами пожелание иметь много денег, ощущая себя при этом так, будто вы уже эти деньги имеете! Следуя этой инструкции, вы в атмосфере абсолютной веры напрямую связываете объект вашего желания со своим подсознанием. Повторяя эту процедуру, вы сознательно создаете привычку, благоприятно воздействующую на ваши усилия, направленные на преобразование желания в его денежный эквивалент.

Давайте еще раз обратимся к шести советам, описанным в главе о желании; внимательно прочитайте эти советы еще раз. Затем (когда дойдете до них) прочитайте столь же внимательно четыре инструкции, которые приводятся в главе «Организованное планирование». Сравните варианты инструкций с теми, которые приводятся в данной главе и дают советы по самовнушению. Вы не сможете не заметить, что инструкции из главы о желании, как и советы по организации планирования, включают в себя принцип самовнушения.

Таким образом, читая запись о вашем желании (с помощью чего вы пытаетесь развить в себе «денежное сознание»), помните о том, что просто чтением слов ничего не добьетесь. Надо чувствовать то, о чем читаете, вживаться в это. Ваше подсознание реагирует лишь на те мысли, которые подкреплены эмоциями и чувствами.

Это имеет действительно огромное значение, поэтому повторение вышесказанного практически в каждой главе оправдано; ведь недостаточное понимание является основной причиной того, что большинство лю-

дей, пытающихся применить принцип самовнушения, не достигают желаемых результатов.

Простые, неэмоциональные слова не оказывают воздействия на подсознание. Вы не получите заметных результатов до тех пор, пока не научитесь, думая или проговаривая вслух, насыщать мысли и слова эмоциями и верой.

Не расстраивайтесь, если поначалу вы не сможете контролировать и направлять свои эмоции в нужном направлении. Запомните, без труда не выловишь и рыбку из пруда. Способность воздействовать на подсознание стоит постоянной настойчивости в применении описанных в этой главе принципов. За меньшую цену вы ее не приобретете. Вы, и только вы, должны решить, стоит ли награда, к которой вы стремитесь (осознание денег, эта самая «денежная сознательность»), того, что вы отдаете взамен, стоит ли она затраченных усилий.

Способность пользоваться самовнушением во многом зависит от того, способны ли вы настолько сконцентрироваться на своем желании, чтобы оно превратилось в навязчивую идею.

Представьте, что вы обладаете желаемой суммой денег

Если вы начали следовать инструкции из шести пунктов, приведенной во второй главе, вам пригодится умение концентрировать внимание.

Позвольте предложить вам несколько советов для достижения большего эффекта от концентрации внимания. Когда будете выполнять первый из шести пунктов инструкции, в котором говорится, что вы должны «сосредоточиться на конкретной сумме денег, которую хотите иметь», закрыв глаза, думайте об этой сумме денег до тех пор, пока действительно не увидите день-

ги в их физическом облике. Делайте это, по меньшей мере, один раз в день. Выполнив это упражнение, следуйте инструкциям из главы о вере и представьте себе, что эти деньги у вас уже есть!

Подсознание человека воспринимает лишь те импульсы и реагирует на те воздействия, которые сочетаются с абсолютной верой в них. Прежде чем подсознание начнет воспринимать посылаемые ему импульсы, необходимо это делать *неоднократно*, просто бомбардировать его ими. Реализуя на деле вышеприведенное предложение, вы можете воспользоваться вполне законным «трюком»: заставьте подсознание поверить в то, во что *верите вы*, то есть вы обязательно должны иметь ту сумму денег, которую себе представляете, и эти деньги ждут вас. Подсознание обязано предоставить вам практический план для приобретения денег, которые уже являются вашими.

Направьте мысли, которые должны возникнуть у вас после прочтения предыдущего абзаца, в область вашего воображения, и вы увидите, что ваше воображение может (и обязательно это сделает) изобрести практический план, следуя которому вы преобразуете свое желание в деньги.

Вдохновение будет направлять вас

Не тратьте время на сознательное создание развернутого плана, по которому вы будете оказывать услуги или отдавать какие-нибудь товары, а просто представляйте себя владельцем этих денег, требуя и ожидая одновременно, что подсознание предоставит вам план или планы, необходимые для их приобретения. Постоянно будьте настороже: как только этот план (планы) появится, безотлагательно начинайте внедрять его в жизнь. Возможно, план явится вам во «вспышке» оз-

рения, в момент некоего «вдохновения». Отнеситесь к нему с уважением и, не медля, приступайте к работе по его реализации.

В четвертом пункте вам предлагается «создать определенный план для реализации вашего желания и незамедлительно начать осуществлять этот план на деле». Вы должны следовать этому пункту инструкции с учетом того, что было сказано в предыдущем абзаце. Придумывая план действий, направленных на приобретение денег путем преобразования желания в его денежный эквивалент, не доверяйте своему «здравому смыслу». Вы можете полениться и не воспользоваться своей способностью здраво рассуждать в полной мере, в результате чего разочаруетесь в эксперименте.

Воображая (с закрытыми глазами) деньги, которые вы намереваетесь приобрести, постараитесь *увидеть мысленным взором те услуги или товары, которые вы собираетесь представить взамен на деньги*. Это важно!

Сейчас к работе приступает ваше подсознание

Ниже суммируются изложенные в данной главе принципы во взаимосвязи с шестью пунктами инструкций из второй главы о желании:

1. В укромном уголке (предпочтительнее вечером в постели), где вам никто не сможет помешать, устрайтесь поудобнее, закройте глаза и повторяйте вслух (так, чтобы вы слышали свои слова) написанное на бумаге пожелание о сумме денег, которую вы намерены получить, временные рамки вашего желания и описание услуг или товаров, которые вы намерены предоставить взамен денег.

Например, предположим, вы намереваетесь стать владельцем 50 000 долларов через пять лет, допустим, к первому января. Взамен денег вы предлагаете свои услуги в качестве торгового агента. В этом случае ваша запись должна быть примерно такой:

«К первому января 19... я накоплю 50 000 долларов из тех денег, которые в этом временнбм промежутке будут поступать в мое распоряжение в различных количествах.

Взамен за эти деньги я предлагаю свои услуги в качестве торгового агента по продаже (опишите услуги или товар, который вы намерены продавать).

Я верю, что эти деньги окажутся в моем распоряжении. Эта вера настолько сильна, что я могу уже сейчас видеть их перед глазами. Я могу дотронуться до них руками. Деньги ждут того, что со временем и по мере того, как я буду оказывать услуги, я стану их владельцем. Сейчас я ожидаю план, с помощью которого смогу обрести эти деньги, и я приступлю к реализации этого плана, как только получу его.»

2. Повторяйте эту программу вечером и утром до тех пор, пока (в воображении) не сможете видеть желаемые деньги.
3. Положите листок с записью там, где вы его можете видеть вечером и утром. Читайте ее перед сном и проснувшись утром, пока не заучите наизусть.

При выполнении этих пунктов не забывайте, что вы используете принцип самовнушения с целью дать указания подсознанию. Имейте также в виду, что подсознание начинает следовать инструкциям лишь в том случае, когда они имеют эмоциональную окраску и передаются

подсознанию «с чувством». Вера — наиболее сильная и самая продуктивная из эмоций. Соблюдайте инструкции, перечисленные в главе, посвященной вере.

На первый взгляд эти инструкции могут показаться абстрактными. Не позволяйте этому первому взгляду сбить вас с толку. Следуйте инструкциям даже в том случае, если они покажутся вам поначалу абстрактными или непрактичными. Если вы будете следовать инструкциям *в мыслях и в действиях*, вскоре настанет час, когда вам откроется неведомая доселе вселенная власти.

Почему вы хозяева своей судьбы

Скептическое отношение к новым идеям присуще всем людям. Но если вы последуете советам, изложенным в этой книге, ваш скептицизм вскоре уступит место убеждению, которое, в свою очередь, со временем превратится в веру.

Многие философы полагали, что человек является хозяином своей земной судьбы, но большинство из них не могло указать причину этого. В этой главе вы узнали эту причину, нашли объяснение, почему человек действительно может распорядиться своей земной судьбой и в особенности своим финансовым статусом. *Человек может стать хозяином своего Я и того, что его окружает, потому что он обладает силой, способной оказывать воздействие на его подсознание.*

Реальная трансформация желания в деньги базируется на самовнушении как средстве воздействия на подсознание. Все другие способы лишь помогают самовнушению. Имейте это в виду, и вы со временем осознаете, какую важную роль играет принцип самовнушения в ваших попытках и усилиях по приобретению денег посредством изложенных в данной книге методов.

После того как прочтете всю книгу, вернитесь к этой главе и в мыслях и действиях следуйте инструкции.

Читайте всю главу вслух один раз в день, вечером. Делайте это до тех пор, пока не убедитесь в том, что принцип самовнушения правилен и надежен, что он поможет вам в достижении желаемого. Подчеркните карандашом положения, которые произвели на вас наиболее сильное впечатление.

Следуйте предшествующим инструкциям, и они дадут вам ключ к полному пониманию и овладению принципами успеха.

Что нужно запомнить:

Вы обладаете шестым чувством, но для того чтобы контролировать мысли, проникающие в подсознание, вам достаточно пяти обычных органов чувств. Стоит вам воспользоваться ими в этих целях, и вы сделаете шаг на путь к процветанию, не оставив нищете никаких шансов.

Когда вы, пустив в ход воображение, сможете увидеть и почувствовать деньги в собственных руках, тогда они придут из тех источников, которые ранее были вам недоступны. Установите конкретную сумму, конкретный срок.

Как только ваше подсознание наделит вас планом, незамедлительно приступайте к его реализации. Вдохновение — очень ценное состояние, воспользуйтесь им немедленно. Ожидание «подходящего момента» может погубить вас.

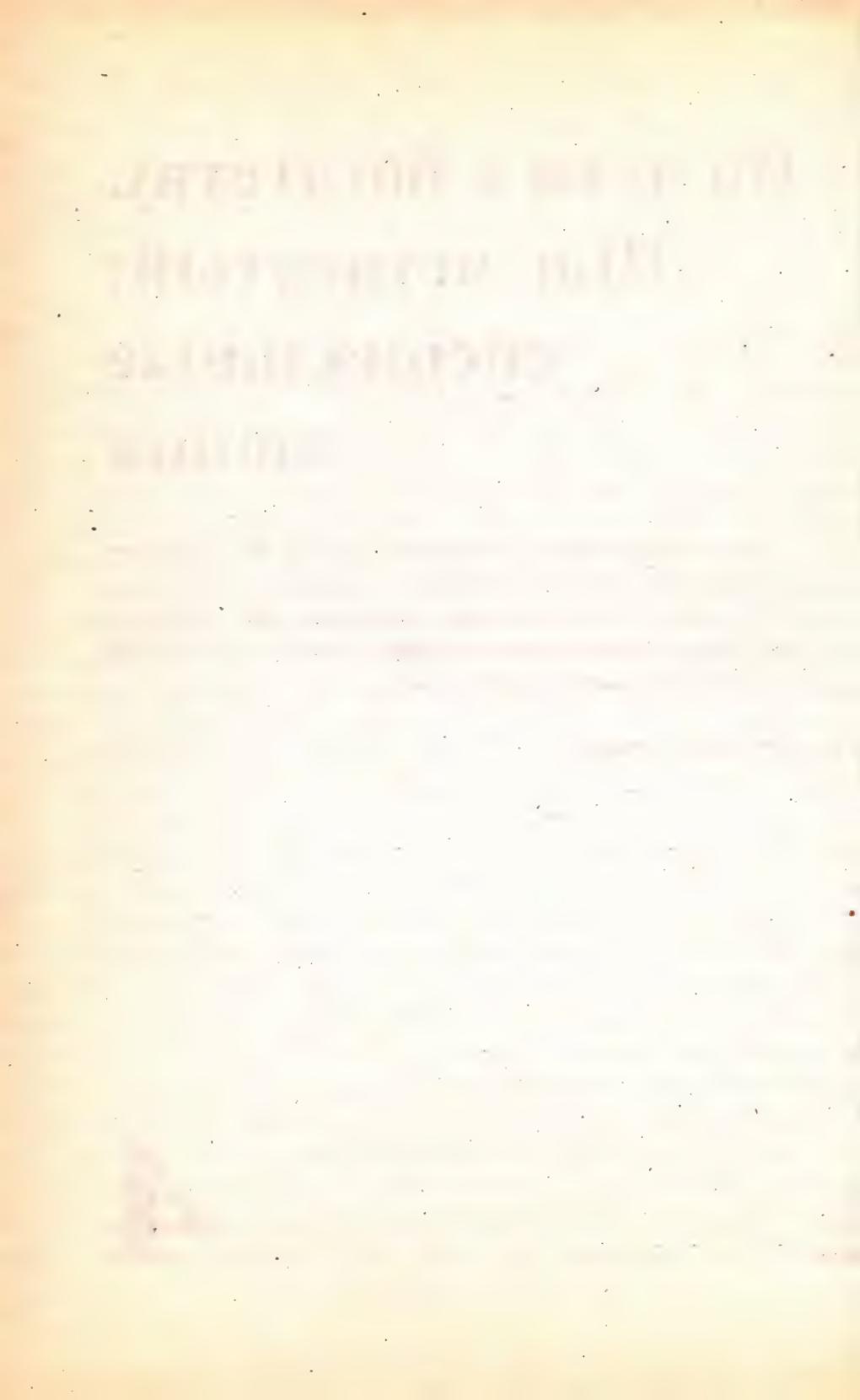
Три простых процедуры могут помочь вам овладеть мастерством самовнушения. Следуйте советам, изложенным в этой и предыдущих главах, и вы станете хозяином своей судьбы.

Любая неудача несет в себе семена будущего успеха.

На пути к богатству. Шаг четвертый: специальные знания

Ваше образование — в ваших руках. Вы можете приобрести знания, которые приведут вас туда, куда вы хотите попасть. Действуйте согласно простому плану, изложенному в этой главе, и вам не придется начинать с нуля.

4



Существуют два вида знаний: общие и специальные. Общие знания, независимо от того, в какой степени и в каком количестве вы ими владеете, в плане приобретения денег не играют особой роли. Факультеты крупнейших университетов в целом владеют практически всеми существующими общими знаниями, известными нашей цивилизации. Однако *профессора в большинстве своем бедны*. Они специализируются в основном на преподавании знаний, но не очень сведущи в их организации и использовании.

Знания не повлекут за собой материального обогащения, если не упорядочить и не направить их в нужном направлении посредством практического плана действий, конечной целью которого является накопление денежного капитала. Недопонимание этого явились причиной того, что миллионы людей неверно трактуют афоризм Р. Бэкона: «Знания — сила».

Ничего подобного! Знания — это только потенциал силы. Реальной, действительной силой знания обладают тогда, когда они упорядочены конкретным планом и направлены на достижение определенной цели.

Отсутствие этого «связующего звена» во всех системах образования проявляется в том, что учебные заведения не в состоянии научить своих студентов упорядочить и использовать приобретенные знания.

Многие люди ошибаются, считая Генри Форда малообразованным потому, что он не закончил даже средней школы. Эти люди не понимают действительного

значения слова «образование» (англ. *education*. — Прим. перев.). Это слово произошло от латинского «*educo*», что значит выявлять, раскрывать потенциал, развивать заложенные способности. Образованный человек — это не обязательно человек с грузом общих и специальных знаний. Образованный человек — это тот, кто таким образом развил способности своего разума, что способен приобрести все, что захочет, причем не нарушая прав других граждан.

Достаточно «невежественный», чтобы сделать состояние

Во время первой мировой войны одна чикагская газета опубликовала несколько передовых статей, в которых Генри Форда называли «невежественным пацифистом». Господин Форд предъявил газете иск за клевету. Когда иск рассматривался в суде присяжных, адвокаты газеты вызвали Форда в качестве свидетеля и засыпали его градом вопросов, которые были призваны доказать тот факт, что Форд, возможно, и владеет некоторыми специальными знаниями, касающимися производства автомобилей, но в целом он невежествен и необразован.

Это были вопросы типа:

«Кто такой Бенедикт Арнольд?» или «Сколько солдат было послано из Великобритании в Америку для подавления революции в 1776 году?» В ответ на последний вопрос Форд сказал: «Я не могу назвать точное число солдат, которые были отправлены из Великобритании, но слышал, что домой их вернулось гораздо меньше».

В конце концов Форд устал отбиваться, в ответ на особенно обидный вопрос, выпрямившись, указал пальцем на адвоката и сказал: «Если вы настаиваете на

том, чтобы я ответил на глупейший вопрос, который задали мне вы, или на любой другой вопрос, прозвучавший ранее, позвольте мне напомнить, что в моем кабинете на рабочем столе имеется ряд электрических кнопок, и я, нажав нужную кнопку, могу вызвать людей, которые могут ответить на любой вопрос в отношении бизнеса, которому я посвящаю все свои силы. А сейчас скажите, пожалуйста, почему я должен засорять свой мозг сведениями из области общих знаний, в то время как меня окружают люди, которые могут посвятить меня в эти знания, как только я в них буду нуждаться?»

Определенно, это было логичное возражение.

Ответ Форда поставил на место адвоката. Каждый присутствующий в суде убедился, что Форд далеко не невежественный, а достаточно образованный человек. Любой человек, который знает, где при необходимости получить знания и каким образом их организовать в определенный план действий, является образованным. У Генри Форда была своя команда, которая владела всеми знаниями, необходимыми ему для того, чтобы стать одним из самых богатых людей Америки. *А то, что эти знания он имел не в собственном мозгу, это — несущественно.*

Овладеть знаниями несложно

Для того чтобы вы обрели уверенность в том, что способны воплотить желание в его денежный эквивалент, вам потребуются специальные знания о тех услугах или товарах, которые вы намерены предложить взамен денег. Возможно, вам понадобится больше знаний, чем ваши способности или склонности могут вам позволить. И если это так, то можно прибегнуть к помощи вашей аналитической группы.

Процесс накопления огромных богатств предполагает силу, а сила обретается посредством организованных и разумно направленных специальных знаний, и человек, желающий стать богатым, должен располагать этими знаниями, но ему вовсе необязательно лично их иметь.

Предшествующий абзац должен обнадежить и подбодрить тех, у кого есть намерение стать владельцем состояния, но нет достаточного «образования», необходимого для овладения теми специальными знаниями, которые ему понадобятся. Порой люди, не имеющие образования, всю жизнь страдают «комплексом неполноценности». Человек, который может организовать и направить в нужное русло работу «аналитической группы» людей, обладающих полезными для приобретения денег знаниями, получает такое же образование, какое есть у любого из членов данной группы.

У Томаса А. Эдисона все его образование заключалось в нескольких месяцах школы. Однако он никогда не ощущал недостатка в образовании и умер отнюдь не в нищете.

У Генри Форда за плечами было всего шесть лет школы, но он достаточно успешно справился с повышением своего материального статуса.

Специальные знания — это одна из самых дешевых услуг! Если вы сомневаетесь в этом, просмотрите платежные ведомости любого университета.

Где найти знания

В первую очередь решите, какие именно специальные знания вас интересуют и для какой конкретной цели они вам нужны. Определить область необходимых специальных знаний вам в значительной степени поможет ваша главная цель в жизни, то, ради чего вы

работаете. После решения этого вопроса встанет проблема: откуда взять эти знания, из каких источников? Наиболее важными и надежными из них являются:

1. Ваш собственный опыт и образование.
2. Опыт и образование, доступные в результате общения с другими людьми (аналитические группы).
3. Колледжи и университеты.
4. Общественные библиотеки (в книгах и периодических изданиях можно найти все знания, доступные человечеству).
5. Специальные курсы (вечерние школы, заочные школы).

Приобретенные знания должны быть организованы и согласно определенному плану использованы с определенной целью. Знания не имеют никакой ценности, если они не применяются для достижения какой-либо достойной цели.

Если у вас на повестке дня стоит вопрос о дополнительном обучении, сперва определите цель, для достижения которой вам нужны дополнительные знания; затем узнайте, где вы можете научиться именно этому виду знаний.

Достигшие успеха люди любой профессии никогда не останавливались на пути приобретения специальных знаний, имеющих отношение к их главной цели, бизнесу или профессии. Те, кто считают, что период приобретения знаний заканчивается в момент завершения школы, как правило, не достигают в жизни значительных результатов.

Девиз сегодняшнего дня — *специализация!* Это подчеркивал Роберт П. Мор (бывший директор отдела распределения Колумбийского университета) в своих заметках в прессе.

Наиболее востребованные специалисты

Особенным спросом у работодателей пользуются кандидаты, имеющие специализацию в какой-либо сфере деятельности: выпускники бизнес-колледжей, обученные бухгалтерскому учету и статистике, инженеры различных квалификаций, журналисты, архитекторы, химики, а также отличившиеся лидеры и организаторы.

Человек, который занимал активную жизненную позицию в студенческие годы, который легко сходится с людьми и имеет некоторый опыт работы с тем, чему его научили, обладает решающим преимуществом над студентом, получившим второго академическое образование.

В письме к господину Мору от одной из крупнейших индустриальных компаний, лидера в своей области, относительно перспективного претендента на должность было указано:

«В первую очередь мы заинтересованы в том, чтобы найти человека, который смог бы добиться реального прогресса в управленческой деятельности. По этой причине мы обращаем внимание на черты характера, умственные способности и индивидуальность и ставим эти факторы на первое место».

Необходима «практика»

Предлагая ввести систему «практических занятий» для студентов в офисах, магазинах, на производстве во время летних каникул, господин Мор заявил, что после первых двух или трех лет колледжа каждый студент должен «выбрать конкретный курс на будущее, а в том случае, если он просто бесцельно плывет по течению широкой реки академических знаний, пусть сделает остановку и подумает о дальнейшей специализации».

«Колледжи и университеты должны понять, что в настоящее время всюду нужны специалисты», — говорил Мор, убеждая в том, что учебные заведения должны уделять больше внимания и более ответственно относиться к проведению практических работ во время каникул.

Одним из наиболее надежных и практических источников знаний для тех, кто нуждается в дальнейшем специальному образовании, являются вечерние школы, которые есть в большинстве больших городов. Школы заочного обучения предоставляют специальное обучение всем, кто может пользоваться услугами почты, по тем предметам, которые можно изучить экспессивным методом. Преимуществом обучения на дому является гибкость учебной программы, которая позволяет заниматься учебой в свободное время. Еще одно преимущество заочной формы обучения состоит в том, что она предполагает право получения консультаций, и это, безусловно, великолепная возможность для тех, кто хочет получить специальные знания.

Занятия и самодисциплина

Все, что достается легко, без всяких усилий и затрат, как правило, ценится меньше и часто подвергается сомнению. Возможно поэтому мы так мало извлекаем пользы из замечательной возможности бесплатно учиться в общественной школе. Конкретная программа специального обучения в некоторой степени компенсирует потерянную возможность получить знания бесплатно, одновременно приучая к *самодисциплине*. Заочные школы и курсы — это хорошо организованные учебные и деловые учреждения. Плата за обучение в них настолько небольшая, что они вынуждены настойчиво требовать немедленной оплаты. Заплатив деньги, студент, полу-

чает он хорошие оценки или плохие, будет продолжать курс обучения, тогда как в другой ситуации, при бесплатном обучении, он бросил бы учебу. Заочные школы и курсы не заостряют особого внимания на этом, поскольку система сбора оплаты на самом деле является самым замечательным учителем, который обучает *решительности, быстроте действий и приучает завершать начатое.*

Я убедился в этом на собственном опыте более чем сорок пять лет тому назад. Однажды я записался на заочные курсы рекламы. Взяв шесть или десять уроков, я прекратил занятия, но из школы продолжали приходить счета за обучение. Более того, школа настаивала на оплате, и для неё не имело никакого значения, занимаюсь я или нет. Я рассудил следующим образом: раз уж мне придется оплатить занятия на курсах (я сам принял решение туда записаться и тем самым узаконил требование оплаты), лучше я продолжу занятия и таким образом оправдаю затраты. Однако не могу не заметить, что позднее я все же признал, что ценную долю знаний получил бесплатно. Ведь я продолжил и закончил обучение на курсах только потому, что меня вынудили заплатить, и занимался с большой неохотой.

Учиться никогда не поздно

Мы в своей стране, как известно, имеем самую внушительную во всем мире систему общественного обучения. Однако человек — странное создание: он ценит только то, за что платит. Бесплатные школы и библиотеки страны не впечатляют американцев, *потому что они бесплатны.* И это основная причина, почему большинство людей считает необходимым продолжить специальное обучение на платных курсах, после завершения школы. Именно по этой причине ра-

ботодатели отдают предпочтение тем работникам, которые занимаются на заочных курсах. Они из опыта знают, если человек способен какую-то часть своего свободного времени потратить на самообразование на заочных курсах, значит, у него есть качества лидера.

Есть еще одна слабость человека, с которой трудно справиться. Эта слабость — недостаток амбициозности (в хорошем смысле этого слова), целеустремленности! Но те люди, в особенности работающие, которые посвящают свое свободное время самообразованию, редко остаются «внизу» на долгое время. Их действия открывают им дорогу «наверх», устраняют многие препятствия на пути продвижения, заинтересовывают тех, кто может предоставить возможность повышения.

Метод домашнего обучения в особенности подходит тем, кто, закончив учебное заведение и поступив на работу, обнаружил, что нуждается в дополнительных специальных знаниях, но не располагает временем, чтобы обучаться в учебном заведении.

Стюарт Остин Виер получил квалификацию инженера-конструктора и работал по специальности до тех пор, пока депрессия не сузила рынок сбыта его услуг и его бизнес перестал приносить требуемые доходы. Тогда Виер решил сменить профессию, вернулся в учебное заведение и поступил на юридический факультет, занимаясь в котором он сам из себя подготовил юриста корпорации. Закончив обучение, он сдал обязательный экзамен и вскоре развернул успешную юридическую практику.

Для того чтобы предупредить возможные отговорки типа: «Я не могу пойти на курсы, потому что у меня семья» или: «Я слишком стар», хочу добавить ко всему вышесказанному о господине Виере, что в момент поступления на юридический факультет ему было сорок лет, и незадолго до того момента он обзавелся семь-

ей. Интересное наблюдение: тщательно отбирая узкоспециализированные курсы в колледже и будучи настроенным на восприятие знаний, господин Виер за два года закончил курс, на который обычно большинству студентов-юристов требуется четыре года. Любопытная информация для тех, кто не знает, как овладеть знаниями!

Передвижная бухгалтерия

Давайте рассмотрим еще один пример. Неожиданно продавец гастронома потерял работу. Имея некоторое представление о бухгалтерском учете, ознакомившись с последними новшествами в этой области и с оборудованием офиса, наш герой начал свой бизнес. Сначала со своим бывшим работодателем, а затем с сотней других мелких торговцев он заключил контракты на ведение их бухгалтерских дел за обусловленную плату. Его идея оказалась настолько плодотворной, что вскоре ему пришлось организовать передвижной офис в небольшом грузовом автомобиле, который он обставил современным бухгалтерским оборудованием. Сейчас он является владельцем целого парка таких «бухгалтерий на колесах» с большим штатом. Он предоставляет малым предпринимателям лучшие бухгалтерские услуги за приемлемую цену.

Специальные знания плюс воображение — вот ингредиенты этого уникального и успешного бизнеса, владелец которого в прошлом году заплатил подоходный налог в сумме, в десять раз большей, чем те деньги, которые он зарабатывал на потерянном рабочем месте.

В начале этого успешного бизнеса лежала идея!

Ввиду того что именно я имел честь подсказать безработному продавцу эту идею, сейчас я беру на себя ответственность за предложение еще одной идеи, ко-

торая заключает в себе возможность приобретения еще больших доходов, чем в вышеупомянутом случае.

На эту идею меня натолкнул тот же продавец, ставший со временем организатором сети «бухгалтерий на колесах». Когда он, на тот момент безработный, познакомился с идеей, призванной решить его проблемы с работой, он воскликнул: «Идея мне нравится, но я не имею понятия, как ее реализовать и обернуть в деньги». Иными словами, он жаловался на то, что не знает, как продать свои бухгалтерские знания *после их приобретения*.

Итак, возникла очередная проблема, которую надо было решить. И он решил ее с помощью машинистки, которая составила и подготовила внушительную книгу, содержащую описание всех преимуществ новой системы ведения бухгалтерского учета. Прием с книгой оказался настолько эффективным, что вскоре у ее владельца появилось больше заказов, чем он мог выполнить.

Как получить работу? Написать план-книгу!

В нашей стране тысячи людей нуждаются в советах специалиста, который знает, как с наибольшей выгодой представить на рынке те и иные услуги.

Идея, о которой сейчас пойдет речь, родилась при непредвиденных обстоятельствах, однако использовать ее может любой из вас. Женщина, которой эта идея пришла в голову, обладала богатым воображением. В своем «изобретении» она увидела новую профессию, в специалистах которой нуждаются тысячи людей, жаждущих получить практические советы о том, как продать свои услуги.

Вдохновившись успехом после разработки своего первого «плана по продаже личных услуг», эта энергичная женщина принялась подобным образом решать

проблему занятости, возникшую у ее сына. План, разработанный ею для сына, являлся наиболее достойным примером системы продажи собственных услуг, который я когда-либо видел.

План состоял из пятидесяти аккуратно отпечатанных страничек, содержащих хорошо представленную информацию о способностях, образовании, личных качествах и опыте сына. Более того, в плане определено говорилось о том, какую должность молодой человек хотел бы получить, а также давалось конкретное описание действий при выполнении обязанностей на этой должности.

На написание книги-плана ушло несколько недель, в течение которых автор, то есть мама молодого человека, то и дело гоняла сына в общественную библиотеку за необходимыми сведениями. Кроме всего прочего молодой человек наносил визиты в компании, которые были конкурентами той, в которой он хотел работать. Он собирал информацию о методах ведения бизнеса. Для составления плана эта информация была просто необходимой. Когда план был завершен, он представлял собой некоторое руководство, содержащее конкретные предложения по ведению бизнеса, что не могло не привлечь работодателя.

Как сэкономить десять лет своей карьеры

У некоторых может возникнуть вопрос: «Зачем ради работы так хлопотать и мучиться?»

В ответ возражу: «Хорошо делать дело — это вовсе не мучение! План, написанный женщиной ради дальнейших успехов сына, помог ему после первой же беседы с потенциальным работодателем получить должность, о которой он просил, и установленную им же заработную плату».

Более того, и это очень важно, полученная должность избавляла молодого человека от необходимости начинать с самого низа. Он сразу же стал молодым руководителем, с приличной заработной платой.

«Зачем так мучиться?»

Судите сами: хорошо спланированная презентация способностей и идей сэкономила молодому человеку по меньшей мере десять лет, которые в ином случае потребовались бы ему для того, чтобы начать все «с нуля» и пробивать себе дорогу наверх.

Идея начинать все с нуля может показаться логичной и правильной, однако главным контраргументом является тот факт, что многие, кому приходится начинать «с нуля», никогда не имеют возможности роста, так и оставаясь «внизу». Также следует помнить, что смотреть снизу на верхние ступени служебной лестницы — это не такое уж приятное и ободряющее занятие. Находясь в таком положении, легко потерять все амбиции и веру в продвижение. Подобная рутина «засасывает», человек смиряется с судьбой и привыкает думать, что уже никогда не избавится от всего этого. И это еще одна причина, по которой стоит начинать свою трудовую деятельность не с первой, а с более высокой ступеньки. Поступая таким образом, человек формирует привычку видеть вокруг себя, наблюдать за другими людьми, находить возможность и немедленно, без всяких колебаний, использовать ее.

Мир любит победителей

Дэн Гальпин — человек, которого, несомненно, можно назвать победителем, а его история еще раз подтверждает, что мир любит победителей. Во время учёбы в колледже Дэн был менеджером знаменитой футбольной команды «Нотр Дам», которая под руко-

водством Кнута Рокна стала в 1930 году чемпионом страны.

Гальпин закончил колледж далеко не в самое благоприятное время: после великой депрессии рабочих мест было исключительно мало. Получив диплом, Гальпин сперва попробовал свои силы в банковском деле, затем в кинематографе, но после всего этого вынужден был остановиться на комиссионной продаже слуховых аппаратов. Гальпин знал, что любой может начать с такой работы, однако для него и этого было достаточно, чтобы найти возможность дальнейшего развития.

Почти два года Дэн занимался тем, что не приносило ему никакого удовольствия, и если бы он не предпринял определенных мер, никогда не достиг бы большего. Сперва он попытался получить место ассистента менеджера по продажам. И получил его. Этот шаг настолько подбодрил Дэна, что он стал метить еще выше. Да и его должность предполагала множество возможностей для дальнейшего роста.

Он добился таких хороших результатов, что А.М. Эндрюс, председатель совета директоров конкурирующей компании «Диктограф продактс», захотел узнать побольнее о человеке, которому удалось пошатнуть монополию «Диктограф продактс» на рынке. Он пожелал встретиться с Дэном. По окончании беседы Дэн Гальпин стал новым менеджером по продажам при отделе акустических приборов. Для того чтобы проверить способности и компетентность молодого специалиста, господин Эндрюс на три недели уехал во Флориду и оставил на Дэна всю компанию. Он хотел посмотреть, удержится ли молодой человек на плаву или утонет в пучине бизнеса. Он не утонул! В этом ему помогли слова тренера Кнута Рокна, которые он запомнил на всю жизнь еще со времен работы с фут-

больной командой: «Мир любит победителей, побежденные его не интересуют.» Дэн Гальпин следовал этим словам, поэтому в скором времени был избран вице-президентом компании. Как известно, большинству людей на это потребовалось бы не менее десяти лет усердной работы, в то время как Гальпин сделал карьеру за полгода.

Один из главных моментов, который я хочу выделить в своей философии: остаемся ли мы «внизу» или поднимаемся до самых верхних ступенек служебной лестницы, — зависит только от нас, от нашей способности контролировать то, что мы хотим.

Не задерживайтесь «внизу»

И еще на один момент я хочу особо обратить ваше внимание: успех или неудача являются в значительной степени результатом *привычки!* Я ни минуты не сомневаюсь, что желание побеждать и быть победителем у Дэна Гальпина сформировалось, когда он работал с командой «Нотр Дам». По правде говоря, здесь можно говорить о благоприятном воздействии культа героя, когда герою поклоняются.

Мое мнение о том, что деловые союзы являются жизненно важным фактором как в успехе, так и при поражении, еще раз подтвердилось, когда мой сын Блэйер вел переговоры с Дэном Гальпином о приеме на работу. Дэн Гальпин предложил моему сыну начальное жалованье, составлявшее половину той суммы, которую сын мог бы получить у компании-конкурента. Мне пришлось очень долго убеждать сына принять условия Гальпина. Я сделал это потому, что был убежден в ценности сотрудничества с человеком, не смирившимся с неблагоприятными для него обстоятельствами.

«Внизу» человека ничто не может ожидать, кроме монотонного, скучного и жалкого прозябания. Вот почему я так долго описывал способы и примеры того, как при помощи планирования избежать неудачных шагов на старте.

Вы можете достойно представить свои способности на рынке услуг

Женщина, подготовившая «Презентационный план личных услуг» для своего сына, получила огромное количество запросов из всех уголков страны по составлению подобных планов, которые, как выяснилось, играют более чем существенную роль при устройстве на работу.

Не следует думать, что при составлении плана сообразительная женщина использовала какие-то особенные хитрости и уловки, которые помогали бы людям продавать их услуги за более высокую цену, чем они того заслуживают. Просто при составлении плана она учитывала интересы как нанимателя, так и того, кто предлагает свои услуги. Таким образом, читая подобный план, наниматель получал информацию, которая полностью компенсировала его затраты, связанные с приемом на работу нового работника с той или иной услугой.

Если вы обладаете воображением и стремитесь к более выгодному предложению своих услуг, эта идея поможет заработать значительно большие суммы, чем те, которые получают «средние» доктора, юристы или инженеры.

Стоящие идеи не имеют конкретной цены!

Оборотная сторона идей — специальные знания. Тем, кто не смог овладеть огромным состоянием, гораздо проще обрести специальные знания, нежели придумать

какую-либо интересную идею. И именно по этой причине всегда существует спрос на тех, кто способен помочь людям продать услуги с наибольшей выгодой. Эта способность подразумевает наличие воображения — единственного качества, которое необходимо для того, чтобы скомбинировать специальные знания с идеей в виде точного плана, призванного вас обогатить.

При наличии у вас воображения эта глава, возможно, подскажет идею, как завладеть желаемым богатством. Запомните, главное — идея. А обзавестись специальными знаниями не составляет проблемы.

Что нужно запомнить:

Знание — это лишь **потенциал** силы. Вы можете таким образом организовать свои знания, что они приведут вас к созданию определенного плана действий, направленных на достижение цели.

Распахните свой разум и черпайте знания из опыта своего собственного и других людей. Генри Форд был «необразован», но умел делать деньги.

Воспользуйтесь любым источником знаний, которые упоминаются в этой главе. Добыть знания несложно.

Если вы не готовы заниматься продажей товаров, можете продавать свои услуги или идеи, и по очень неплохой цене. В этом преуспели даже люди, которым за шестьдесят. План действий предоставил дисциплинированному молодому человеку возможность незамедлительного повышения по службе.

Идея создания презентационного плана продажи услуг, о котором говорилось в этой главе, поможет вам перескочить по служебной лестнице пролет в десять лет.

Знания прокладывают дорогу к богатству только в том случае, когда вы знаете, какой дорогой пойти.

На пути к богатству.

Шаг пятый:

воображение

Все необходимые «прорывы» к успеху, в которых вы так нуждаетесь, затаились в вашем воображении и ожидают, когда вы их выпустите. Воображение — это мастерская вашего разума, которой под силу трансформировать его энергию в благосостояние и успех.

Воображение, без преувеличения, является мастерской, где планы, создаваемые человеческим разумом, обретают определенную форму. В воображении импульс, желание обрабатываются и подготавливаются к реализации в действительности.

Известно, что человек может сотворить все, что может вообразить.

При помощи воображения человек открыл и освоил в последние пятьдесят лет больше законов природы, чем за всю предыдущую историю человечества. Он покорил воздушные просторы; он узнал, сколько весит Солнце, которое находится на расстоянии миллионов километров, и определил при помощи *воображения* его составляющие элементы; он настолько увеличил скорость средств передвижения, что может двигаться быстрее звука.

Границы возможностей человека определяются развитием и степенью использования его воображения. И он еще не достиг верхней планки в развитии своей способности, называемой воображением. Человек лишь обнаружил, что обладает воображением, и сделал всего первые шаги на пути к его полноценному использованию.

Воображение синтетическое и созидательное

Воображение функционирует в двух формах. В одном случае мы имеем дело с «синтетическим воображением», в другом — с «созидательным воображением».

Синтетическое воображение. Посредством этой способности человек может формировать новые комбинации из уже известных ему понятий, идей и планов. В данном случае он ничего не *создает*. По существу, он работает с материалом, полученным из опыта и наблюдений, которые его питают. Этот тип воображения в большей степени используется изобретателями, за исключением тех гениев, которые прибегают к помощи созидательного воображения, когда не могут решить проблему, пользуясь лишь синтетическим воображением.

Созидательное воображение. Посредством созида-
тельного воображения разум человека может напря-
мую контактировать с Высшим разумом. Это способ
«получения» предчувствий и озарений, новых идей;
возможность настроиться на подсознание других лю-
дей и вступить в контакт на подсознательном уровне.

Созидательное воображение функционирует непро-
извольно. Эта способность появляется и действует при
условии активной работы подсознания, например, ког-
да сознание человека стимулируется переживаемой
эмоцией *сильного желания*.

Развитие созидательного подсознания прямо про-
порционально степени его использования.

Знаменитые представители бизнеса, производства и
финансов, великие артисты и музыканты, поэты и пи-
сатели — все они стали известны миру по той причине,
что смогли развить созидательное воображение.

Как созидательное, так и синтетическое воображе-
ние развиваются в процессе их использования подобно тому, как в процессе постоянных физических уп-
ражнений развивается мускулатура.

Желание — это только мысль, импульс. Оно неясно и эфемерно. Оно — явление абстрактное. Желание не является ценным до тех пор, пока оно не преобразова-

но в физический эквивалент. Поскольку в процессе преобразования желания в его денежную форму вы чаще будете прибегать к помощи синтетического воображения, хочу предупредить, что вы можете оказаться в ситуации, которая заставит воспользоваться воображением созидательным.

Стимулируйте воображение

Не будучи востребованным, воображение затухает. Оживить и привести воображение в действие можно посредством его использования. Полностью воображение не может исчезнуть, хотя оно может бездействовать.

Сконцентрируйте свое внимание на развитии синтетического воображения, именно оно вам понадобится в процессе превращения желания в деньги.

Трансформация неосозаемого импульса желания в достаточно осозаемую сумму денег подразумевает наличие плана или нескольких планов, который или которые могут быть составлены при помощи воображения и прежде всего воображения синтетического.

По прочтении всей книги вернитесь к этой главе и без промедлений попробуйте воспользоваться своим воображением для составления плана действий. Четкие и подробные инструкции по составлению этого плана даются практически в каждой главе. Выполните наиболее подходящие для вас требования и напишите план действий на бумаге (если вы это еще не сделали). К тому моменту, когда вы все это выполните, ваше неосозаемое желание приобретет определенную, конкретную форму. Прочтайте предыдущую запись еще раз вслух и медленно. И запомните, что, написав свое желание и план его реализации на бумаге, вы сделаете первый из шагов, которые позволят вам претворить желание в реальность.

Природа подсказывает секрет успеха

Планета Земля, на которой живем и вы, и я, и каждый из нас, появилась в результате эволюции, в ходе которой микроскопические частицы объединялись и формировались соответствующим образом.

Более того, и это чрезвычайно важно, Земля, каждая клетка вашего организма, каждый атом — все имеет свое начало в *неосозаемой энергии*.

Желание — это импульс мысли! Импульсы мысли — это формы энергии. Когда вы начинаете создавать импульсы мысли, желаний, преследуя цель обратить их в деньги, происходит нечто подобное тому, что происходило, когда природа создавала Землю, когда появлялась каждая материальная форма на нашей планете, включая тело и мозг, в котором существуют импульсы мысли.

Вы можете сколотить огромное состояние, опираясь на законы, не подверженные никаким изменениям. Но сперва вы должны ознакомиться с этими законами и научиться их использовать. Я, автор этой книги, надеюсь помочь вам в познании секрета приобретения богатств посредством постоянного повторения этих законов, рассмотрения их в разных ракурсах и аспектах. Однако, как это ни странно и ни парадоксально, «секрет» вовсе не является секретом. Сама природа открыла и открывает нам его тайну, создав Землю, другие далекие планеты, создав все, что нас окружает, каждую травинку и любую форму жизни.

Принципы, которые будут изложены далее, откроют дорогу к пониманию того, как работает воображение. Читая книгу в первый раз, вы можете не полностью разобраться в принципах, однако принять их к сведению вам необходимо; затем, когда будете перечитывать книгу и изучать принципы более детально, вы ощу-

тите нечто такое, что прояснит все запутанные моменты и расширит круг понимания целого. Главное, не тратьте время на раздумья читать или не читать книгу: читайте и перечитывайте ее минимум *три* раза (а затем вы сами уже не захотите останавливаться) — до тех пор, пока не поймете до конца принципы достижения успеха.

Идеи становятся богатством

Идеи лежат в основе всех богатств. Идеи — продукт воображения. Давайте рассмотрим несколько примеров хорошо известных всему миру идей, которые привели к богатству их «хозяев». Надеюсь, эти словесные иллюстрации дадут вам пищу для размышлений о методе, посредством которого воображение можно использовать для обретения богатств.

Недоставало одного ингредиента

Это случилось пятьдесят лет назад. Однажды старый сельский доктор приехал в город. Он остановился возле аптеки, спешился, привязал лошадь, через заднюю дверь зашел в аптеку и стал торговаться с молодым аптекарем.

Более часа старый врач и аптекарь стояли у прилавка и беседовали. Затем доктор вышел. Вскоре он появился вновь, в руках у него были большой старый котел и деревянное весло (которое использовалось для перемешивания содержимого котла). Старик положил все это на прилавок.

Аптекарь осмотрел котел, затем вытащил из внутреннего кармана пиджака небольшой сверток и отдал его доктору. В свертке были денежные купюры, ровно пятьсот долларов — все сбережения аптекаря!

Старик в свою очередь передал аптекарю небольшой ключок бумаги, на котором была записана секретная формула. Слова на этом ключке бумаги были дороже золота! Но доктор этого не знал! Это были волшебные слова, которые должны были заставить котел кипеть, но ни аптекарь, ни, тем более, доктор не могли даже предположить, что получится в результате кипения котла.

Старый доктор был рад продать котел за пятьсот долларов. Аптекарь же вверял себя в руки случая, отдавая все свои сбережения за какую-то рухлядь! Он даже мечтать не мог о том, что через некоторое время стало реальностью и могло сравниться лишь с чудесами волшебной лампы Алладина.

Что аптекарь *действительно приобрел*, так это идею!

Старый котел, деревянная палка и странный рецепт на листе бумаги — все это было случайным. Странные вещи с котлом начали твориться тогда, когда его новый хозяин-аптекарь к указанным в секретном рецепте ингредиентам добавил еще один, о котором доктор ничего не знал.

Что же это было? Что заставило котел кипеть и наполняться золотом? Сейчас мы имеем дело с фактом, который будет поинтереснее и загадочнее любой выдумки, с фактом, в основании которого краеугольным камнем лежала идея.

Давайте посмотрим, какие же богатства принесла эта идея. Она отплатила и до сих пор платит сполна многим людям по всему миру за свое воплощение в жизнь; людям, которые продают содержимое котла миллионам других людей, доставляя им удовольствие.

Сегодня этот «старый котел» является крупнейшим потребителем сахара во всем мире, тем самым он обеспечивает работой и заработком трудящихся на плантациях сахарного тростника.

Для того чтобы разлить содержимое этого «старого котла», требуются миллионы стеклянных бутылок, и это обеспечивает работой огромное число людей на стеклозаводах.

«Старый котел» обеспечивает работой армию клерков, стенографисток, даже тех, кто занимается рекламой продукта, полученного в этом «старом котле». Он принес славу многим артистам, которые рекламировали содержимое этого «старого котла».

«Старый котел» превратил маленький южный городок в деловую столицу Юга, принося выгоду, прямо или косвенно, всем предприятиям и конторам в городе.

Эта идея повлияла на деловую жизнь каждой цивилизованной страны, принося просто-таки нескончаемый поток золота тем, кто соприкасался с ней.

Золото из «старого котла» позволило построить и содержать по сей день один из самых знаменитых колледжей на Юге страны, где тысячи молодых людей получают образование.

Если бы содержимое «старого котла» могло говорить, оно рассказало бы бесчисленное множество историй на разных языках о любви, бизнесе, о людях, которые ежедневно получают заряд бодрости с помощью этого великолепного продукта.

Автор этой книги по меньшей мере один раз сам был действующим лицом в подобной истории. Ведь именно в той самой аптеке, где старик продал старый котел за пятьсот долларов, я познакомился со своей будущей женой. И в тот вечер, когда я сделал ей предложение, мы пили продукт котла.

Кем бы вы ни были, где бы ни жили, всякий раз, когда увидите слова «Кока-Кола», вспомните о том, что эта огромная и богатейшая империя выросла из одной единственной идеи, а тем единственным недостающим компонентом, который аптекарь по имени Эйза

Кэндлер добавил к секретной формуле, было — *воображение!*

Остановитесь на минутку и подумайте об этом.

Запомните также, что кока-кола стала известной в любом из уголков мира и повлияла на развитие бизнеса во всех цивилизованных странах с помощью приемов, которые пошагово описываются в данной книге. Не забывайте, любая идея, которая взбредет вам в голову, если она будет такой же *стоящей и здравой*, как идея с кока-колой, может быть воплощена в жизнь и повторит рекорд этого замечательного напитка.

Неделя на то, чтобы добыть миллион

Эта история доказывает правоту старой поговорки, суть которой заключается в следующих словах: если есть желание, найдется и путь к его исполнению. Эту поговорку я узнал от замечательного педагога и священника ныне покойного Фрэнка У. Гансолэса, который начинал свою трудовую карьеру на скотных дворах неподалеку от Чикаго.

Во время обучения в колледже Гансолэс заметил в системе образования множество недостатков, которые ему захотелось исправить. Однако для этого нужно было возглавить колледж.

И он принял решение организовать новый колледж, в котором он намеревался воплотить все свои идеи, избегая влияния традиционных и консервативных методов обучения.

Для реализации этого проекта требовался миллион! Где же взять такую огромную сумму денег? Этот вопрос занимал все мысли молодого амбициозного священника.

Он засыпал и просыпался, думая об одном и том же: где достать миллион? Эта мысль преследовала его

везде, чем бы он ни занимался. Он возвращался к этой мысли снова и снова, пока она не стала *навязчивой идеей*.

Поскольку доктор Гансолэс был еще и философом, он понимал, как и все, кто преуспел в жизни, что *определенность цели* является отправной точкой любого начинания. Он также понимал, что определенность цели приносит воодушевление и силу, если ее подкрепить горячим желанием реализовать цель в действительности.

Он знал все эти истины, однако не имел представления о том, где и как достать миллион долларов. Самым легким выходом было бы отказаться от всего и сдаться со словами: «Конечно, идея-то хорошая, но у меня с ней ничего не выйдет, потому что я никогда не смогу достать миллион долларов». Именно так поступило бы большинство людей, но только не доктор Гансолэс. То, что он сделал и что сказал сам себе, очень важно, и я хотел бы с вашего позволения дать ему слово:

«Однажды в субботу я сидел в своей комнате и думал о том, как и где достать деньги, необходимые для реализации моей идеи. Эти мысли занимали меня уже два года, однако я не предпринимал никаких действий, только думал!

И в этот субботний полдень я принял неожиданное решение о том, что достану необходимый миллион в течение недели. Но как? Я понятия не имел об этом. Главным на том этапе было принять *решение* о конкретном периоде времени, отведенном на приобретение необходимой суммы. Я хочу сказать вам и обращаю на это ваше особое внимание, что как только я конкретно определил срок, у меня появилось странное чувство уверенности, доселе мне неведомое. Казалось, что-то говорило внутри меня: «Почему ты не прини-

мал подобного решения раньше? Все это время деньги ожидали тебя!»

С того самого момента события стали развиваться с ошеломляющей быстротой. Я обзвонил все газеты и пригласил журналистов на проповедь, которую собирался читать следующим утром. Проповедь называлась: «Что бы я сделал, имея миллион долларов».

Признаться, в тот день я потратил не слишком много времени и усилий на подготовку этой проповеди, поскольку до того момента готовил ее два года.

Я закончил писать проповедь задолго до полуночи и пошел спать с чувством уверенности, поскольку *уже смог представить себя владельцем миллиона долларов*.

На следующее утро я встал пораньше, прочитал текст проповеди, стал на колени и принял молить Бога, чтобы мою проповедь услышал тот человек, который мог бы дать необходимые деньги.

Во время молитвы я опять ощутил уверенность в том, что деньги у меня будут. Я вышел из дома и направился в церковь. Когда я уже поднялся на кафедру, то обнаружил, что забыл текст проповеди дома.

Возвращаться было поздно. И слава Богу, что я этого не сделал! Мое собственное подсознание подсказало мне необходимые слова проповеди. Я встал, закрыл глаза и стал говорить. Слова исходили из моего сердца, из самых дальних уголков моей души, в которых хранилась идея. Я говорил не только с аудиторией, но и с Богом. Я рассказал, что мог бы сделать, если бы у меня был миллион долларов. Я подробно представил свой план создания учебного заведения, в котором молодые люди получали бы практические знания, развивая одновременно свои умственные способности.

Когда я закончил и сел, из зала поднялся неизвестный мне мужчина. Он направился к кафедре. Я затаил дыхание в ожидании. Мужчина подошел к кафедре

и сказал следующее: «Преподобный, мне понравилась ваша проповедь. И я уверен, что вы сможете сделать то, о чем говорили. Чтобы доказать свою уверенность в ваших силах, я выделю на реализацию идеи миллион долларов, если, конечно, вы приедете завтра ко мне в офис. Меня зовут Филипп Д. Армур».

На следующий день молодой Гансолэс пришел в офис господина Армура и получил миллион долларов.

На эти деньги он основал Технологический институт Армура, который в настоящее время известен под названием Технологический институт штата Иллинойс.

Необходимый миллион долларов явился результатом идеи, которая питалась желанием молодого Гансолэса реализовать свою мечту.

Обратите внимание на следующий чрезвычайно важный факт: Гансолэс добыл деньги в течение тридцати шести часов с того момента, как он принял определенное решение это сделать!

В том, что молодой человек мечтал о миллионе долларов, но даже не надеялся их получить, нет ничего удивительного. Многие до него и после него бывали в подобной ситуации. Достойно удивления то, что случилось в момент, когда он сказал сам себе: «У меня через неделю *будут* деньги!»

Заметьте, что принцип, которым воспользовался Гансолэс для получения миллиона долларов, также успешно работает и в наше время.

Конкретная цель плюс конкретный план

Заметьте, и у Эйзы Кэндлера, и у доктора Фрэнка Гансолэса было одно общее. Оба знали, что замечательные идеи можно «обналичить» посредством силы, объединяющей определенную цель и конкретный план действий.

Если вы разделяете мнение, что только тяжелая работа и честность приносят богатство, вы ошибаетесь. Это неверно! Богатства, если они воистину огромные, никогда не появляются в результате только тяжелой работы! Богатства приходят, если приходят вообще, в ответ на определенные требования, основанные на применении конкретных принципов, но никогда не случайно.

По сути идея — это импульс мысли, который побуждает к действию при помощи воображения. Все удачливые бизнесмены знают, что в том случае, когда нет возможности продать товар, всегда можно продать идею. Заурядные бизнесмены этого не понимают, поэтому они и остаются заурядными.

Руководитель одного издательства, которое занималось изданием дешевых книг, сделал великолепное открытие. Он пришел к правильному выводу, что многие люди покупают заглавия, а не содержание книги. Заменив название книги, продажи которой были очень низкими, издатель добился повышения показателя продаж на более чем миллион экземпляров. Содержание книги никаким образом не менялось.

Все это кажется предельно простым, и так оно есть на самом деле! Все дело в воображении!

На идеи нет установленных цен. Хозяин идеи вправе заявить какую ему угодно цену и, если он достаточно смекалист, продать идею.

У истоков практически каждого состояния стоят хозяин и покупатель идеи. Карнеги окружал себя людьми, которые знали то, чего не знал сам Карнеги. В его команде были люди, создающие идеи и воплощающие их в жизнь. В результате их совместной работы и сам Карнеги, и многие другие сказочно разбогатели.

Миллионы людей живут надеждой, что им подвернется подходящий случай. Возможно, кому-нибудь этот

случай и подвернется, но гораздо надежнее не зависеть от него, а обезопасить себя конкретным планом. Счастливый случай предоставил мне замечательную возможность, однако до того момента, когда она принесла плоды, потребовалось двадцать пять лет сознательных усилий.

Счастливый случай заключался лишь в том, что я повстречался с Эндрю Карнеги, которому удалось заронить в мой разум *идею* создания теории успеха. Тысячи людей добились успеха, воспользовавшись результатами моей двадцатипятилетней работы. Опираясь на философию успеха, некоторые из них сколотили огромные состояния. А начало было элементарно простым. Это была всего лишь идея, воспользоваться которой мог каждый.

Мне «повезло» в том, что я повстречался с Карнеги, но нельзя забывать о двадцати пяти годах решимости и настойчивости в достижении цели, сознательных усилий, желания. Это было не обыкновенное желание. Это было жгучее желание! Навязчивая идея!

Когда Карнеги подтолкнул меня к идее, она была «беспризорной», неорганизованной, главной задачей на тот момент было *сохранить ее*. Постепенно идея конкретизировалась, обрела силу и стала помогать мне жить. Это обычный процесс развития идеи. Поначалу вы даете им жизнь и направляете их своими действиями, а затем они овладевают вами.

Идея неосозаема, однако она обладает большей силой, чем физическая масса, дающая идею возможность существовать. Идеи живут и после того, как мозг, в котором они зародились, превращается в пыль.

Что нужно запомнить:

Вы можете использовать синтетическое и созида-
тельное воображение, и в сочетании с практикой они по-
могут вам в работе по реализации плана действий.

Многие поражения имели место из-за отсутствия во-
ображения, которое является катализатором успеха.
Эйза Кэндлер не изобрел формулу кока-колы; он вос-
пользовался воображением и превратил эту формулу в
богатство.

Бесчисленные богатства ждут, когда вы действи-
тельно захотите ими завладеть. Этот принцип подтвер-
ждается случаем со священником, который попросил
миллион долларов и получил его.

Огромное состояние можно добыть при помощи про-
стой идеи. Подумайте, как можно завладеть тысячами
или миллионами долларов, даже не выдумывая карди-
нально нового плана, — воспользуйтесь лишь новой
комбинацией известных вам принципов.

**Даже самое замечательное средство нуждается в
человеке, который знает, как им пользоваться.**

На пути к богатству.

Шаг шестой:

организованное

планирование

В этой главе вы будете посвящены в тайну «коллективного разума». За удивительно короткий промежуток времени вы можете избрать наиболее подходящее для вас поле деятельности, стать лидером и разбогатеть.

Вы, должно быть, уже усвоили, что творчество или приобретение берет начало в определенной форме желания, которое на первом этапе пути от абстрактного к конкретному проходит через «мастерскую» воображения, где создаются планы реализации желания в действительность.

В главе, посвященной понятию желания, вы ознакомились с первыми шестью практическими шагами на пути к преобразованию желания в его денежный эквивалент. Один из этих шагов заключается в создании конструктивного плана или планов, согласно которому (или которым) это превращение будет происходить.

Сейчас вы узнаете, как строить такой план.

1. Воспользуйтесь опытом стольких людей, сколько это необходимо для создания и выполнения вашего плана (или планов) по приобретению денег. Воспользуйтесь принципами «коллективного разума», которые будут описываться в последующей главе. (Подчинение этой инструкции является *исключительно важным*. Не пренебрегайте ею.)
2. В процессе формирования «коллективного разума», то есть аналитической группы людей, обладающих необходимыми знаниями, определите все те преимущества и выгоды, которые *вы* можете предложить каждому из ее членов за сотрудничество. Никто не станет работать без определенной

компенсации усилий. Да и ни один разумный человек не станет требовать от кого бы то ни было труда без какой-либо компенсации, которая не обязательно должна иметь денежное выражение.

3. Организуйте встречи членов группы «коллективного разума» по меньшей мере два раза в неделю, а если возможно, то и чаще, до тех пор, пока совместно не придумаете необходимый план приобретения денег.
4. Поддерживайте гармоничные, доброжелательные отношения в группе «коллективного разума». Если вы не будете этого делать, то вас наверняка постигнет неудача. «Коллективный разум» *не может* быть результативным, если нет гармонии в отношениях между его членами.

Не забывайте о следующих фактах.

1. Вы вовлечены в предприятие, которое очень важно для вас. Поэтому, чтобы быть уверенным в успехе, вы должны иметь под рукой надежный, безукоризненный план действий.
2. Вам необходимо также воспользоваться преимуществами опыта, образования, способностей и воображения других людей. Это неоднократно было доказано многими, достигшими успеха.

Ни один индивид не обладает такими опытом, образованием, способностями и знаниями, какие находятся в распоряжении «коллективного разума». Любой из планов по приобретению денег, которые будут у вас, должен появиться в результате совместной работы: вашей собственной и членов команды «коллективного разума». Конечно, вы можете составить и личные планы или части плана, но проследите, чтобы их про-

верили и уточнили участники группы «коллективного разума».

Препятствия укрепят вас

Если первый составленный вами план не принес успеха, замените его другим. В случае повторного провала не отчаивайтесь и продолжайте до тех пор, пока очередной план не окажется удачным. В этот период большинство людей «сходят с дистанции» из-за отсутствия настойчивости в создании новых планов взамен потерпевших поражение.

Даже самый разумный человек в мире не может добиться успеха без соответствующего конструктивного рабочего плана. Имейте это в виду и не теряйте присутствия духа, когда потерпите очередное поражение, из этого следует лишь то, что примененный вами план оказался недостаточно верным. Создавайте следующий план. Начните все заново.

Временное поражение указывает лишь на то, что в вашем плане были какие-то недостатки. Миллионы людей влекут жалкое существование потому, что у них нет действенного плана приобретения денег.

Чем конструктивнее будут ваши планы, тем большего вы добьетесь.

Человек лишь тогда побежден, когда *в глубине души* признал себя побежденным.

Не избежал поражений и Джеймс Хилл, когда пытался собрать необходимый капитал для строительства железнодорожной магистрали Восток—Запад, однако ему удалось обернуть поражение в победу. И сделал он это при *помощи новых планов, иных подходов к проблеме*.

На своем жизненном пути Генри Форду пришлось не раз столкнуться с препятствиями в виде времен-

ных поражений как в начале карьеры, так и будучи на верхних ступенях лестницы, ведущей к успеху. Однако он не останавливался и продолжал изобретать новые планы, преодолевая все трудности с поднятой головой.

Когда мы говорим о знаменитых и богатых людях, мы вспоминаем только успехи, забывая о поражениях, которые караулили их на пути к поставленной цели.

Ни один человек, который воспользуется философией успеха, не сможет избежать временных поражений. Их следует рассматривать как сигнал того, что принятый вами план действий не является безупречным, как призыв к замене плана и к очередной попытке отправиться в плавание, но уже под другими «парусами», вооружившись новым планом. Если вы отказываетесь от начатого, не достигнув желаемого, вы — неудачник. *А неудачник никогда не выигрывает, равно как победитель никогда не сдается.* Примите это к сведению, запишите на листе бумаги и положите на видном месте, где сможете видеть запись, ложась спать и проснувшись после сна.

Подбирай команду «коллективного разума», постарайтесь собрать людей, которые не принимают поражение всерьез.

Некоторые люди полагают, что деньги делают деньги. Это неправда! Огромное желание, трансформированное в его денежный эквивалент с помощью описанных в данной книге принципов, — вот средство, которое «делает» деньги. Сами по себе деньги являются инертным материалом, который не может двигаться, говорить, думать, однако этот материал способен «слышать» глас людей, жаждущих получить деньги, призывающих и заманивающих деньги в свои карманы и на свои счета!

Вы можете продавать услуги и идеи

Разумное, организованное планирование — это залог успеха любого предприятия. Далее следуют инструкции для тех, кто собирается улучшить свое благосостояние путем продажи личных услуг.

Вас, возможно, ободрит тот факт, что у истоков практически всех огромных состояний лежат компенсация за личные услуги или вознаграждение за идею. И в самом деле, как еще может разбогатеть человек, который способен лишь оказывать услуги или выдвигать идеи?

Где истоки лидерства

Грубо говоря, существуют два типа людей: лидеры (ведущие) и подчиненные (ведомые). С самого начала вы должны решить для себя, какой тип привлекает вас больше: хотите ли вы оставаться ведомым или намерены стать лидером. Компенсация в одном и в другом случае будет очень разниться. Естественно, ведомые не могут рассчитывать на такое же вознаграждение, которого заслуживают лидеры, хотя многие подчиненные ошибочно полагают, что достойны большего.

Конечно же, нет ничего позорного в том, чтобы быть подчиненным. Однако, с другой стороны, нет никаких причин для того, чтобы оставаться таковым вечно. Многие известные руководители, лидеры начинали свою карьеру в качестве подчиненных. А стали они лидерами потому, что были умными подчиненными. За редким исключением, человек, который не способен с умом исполнять требования лидера, сам не может быть хорошим лидером. И наоборот, человек, который думает, когда исполняет распоряжения лидера, обычно очень скоро сам получает возможность отдавать приказания.

Умный исполнитель обладает многими преимуществами перед теми, кто халатно относится к своим обязанностям, в том числе возможностью учиться у лидера.

Однинадцать секретов лидерства

У вас есть великолепная возможность ознакомиться с важнейшими факторами лидерства.

1. *Непоколебимая смелость*: она основывается на знании самого себя и своего дела. Нет подчиненных, желающих иметь руководителя, которому не хватает уверенности в себе и смелости. Ни один из умных подчиненных не станет работать с таким руководителем долгое время.
2. *Самоконтроль*: человек, который не может контролировать себя, никогда не сможет контролировать других людей. Самоконтроль — это то, чему должны учиться подчиненные, которые хотят стать руководителями.
3. *Чувство справедливости*: если лидер несправедлив и бесчестен, он не сможет завоевать уважение подчиненных.
4. *Определенность решений*: человек, который постоянно меняет свои решения, не производит должного впечатления. Он выглядит неуверенным, и не может повести за собой людей.
5. *Определенность планов*: удачливый руководитель должен планировать свою работу и *отрабатывать свой план*. Руководитель без плана своей работы, который полагается лишь на свои предположения, напоминает корабль без штурвала. Рано или поздно он разобьется о скалы.
6. *Привычка требовать от себя больше, чем от подчиненных*: руководитель обрекает себя на не-

обходимость работать больше, чем он требует от своих подчиненных.

7. *Располагающая к себе личность*: невнимательный, небрежный человек вряд ли сможет стать успешным лидером. Лидерство предполагает уважение. Люди не последуют за тем, кто не стремится расположить их к себе.
8. *Сочувствие и понимание*: удачливый лидер должен с сочувствием относиться к своим подчиненным. Более того, он должен понимать их проблемы.
9. *Знать все детали*: это является обязательным требованием к руководителю, который должен знать все тонкости искусства лидерства.
10. *Готовность взять на себя ответственность*: успевающий руководитель должен быть готов к тому, чтобы взять на себя ответственность за ошибки и недочеты своих подчиненных. При попытке уйти от ответственности он перестанет быть лидером. Если один из подчиненных совершил ошибку, руководитель в первую очередь должен подумать о своем просчете.
11. *Совместная работа*: удачливый лидер должен понимать и применять принцип совмещения усилий. Он должен обладать способностью убеждать своих подчиненных действовать так же, как и он. Лидерство предполагает обладание силой, а сила предполагает сотрудничество.

Существует два вида лидерства. Первый, наиболее эффективный, — это лидерство, которое основывается на внимательном и доброжелательном отношении к подчиненным. Лидерство второго типа в основе имеет опору на силу без какого-либо сочувствия к подчиненным.

В истории человечества много примеров, которые доказывают, что основанное на насилии лидерство обречено на провал. Диктаторов и тиранов то и дело свергают. Это означает, что люди не хотят следовать за человеком, который вынуждает их на это силой.

Наполеон, Муссолини, Гитлер являются примерами лидерства, основанного на насилии; лидерства, которое потерпело поражение. Успешное лидерство — это *лидерство, основанное на заботе о подчиненных и их уважении!*

Люди могут следовать за лидером-тираном лишь некоторое время, однако это продлится недолго.

Новейшие принципы лидерства включают в себя вышеупомянутые одиннадцать факторов, однако ими не ограничиваются. Те, кто воспользуются этими принципами в процессе своей деятельности, откроют для себя отличные возможности лидерства в любой из сфер деятельности.

Почему некоторые лидеры терпят поражение

Знать, чего не следует делать, также необходимо, как и знать, что надо делать. Давайте посмотрим, какие наиболее распространенные ошибки мешают стать лидерами.

1. *Неспособность предусмотреть все детали.* Эффективное руководство предполагает способность организовать деятельность с учетом всех деталей. Ни один настоящий лидер никогда не бывает «слишком занят» для выполнения всего, что входит в его обязанности. Если человек, руководитель или подчиненный, говорит, что он «слишком занят», чтобы менять свой план или обратить внимание на какую-либо деталь, он за-

являет о своей некомпетентности. Успешный лидер должен вникать в свою работу до тонкостей. Это, конечно, означает, что он должен некоторые проблемы передавать на рассмотрение своим заместителям.

2. *Нежелание исполнять черновую работу.* Настоящий лидер в случае необходимости всегда готов исполнить любую работу, любое поручение. «Руководитель должен уметь делать все» — это истина, которую знают и которой придерживаются все удачливые лидеры и руководители.
3. *Ожидание вознаграждения за «знание» вместо использования имеющихся знаний на пользу дела.* Богатство не дается тем, кто просто «знает». Оно выбирает тех, кто действует или заставляет действовать других, опираясь на знания.
4. *Страх перед возможными соперниками среди подчиненных.* Лидеру, который опасается, что кто-нибудь из подчиненных может его «подсидеть», рано или поздно действительно придется уступить свое место кому-нибудь другому. Талантливый руководитель посвящает кого-нибудь из своих заместителей во все тонкости работы для того, чтобы тот при необходимости мог его подменить. Только в этом случае руководитель может быть одновременно во многих местах и держать все нужное в поле зрения. Это известная истина: тот руководитель, который способен дать другим людям возможность проявить себя, зарабатывает больше, чем тот, который рассчитывает исключительно на свои силы. Опытный руководитель с помощью своих знаний и располагающей внешности повышает эффективность работы своих подчиненных и оказывает положительное влияние на их деятельность.

5. *Отсутствие воображения.* Лишенный воображения человек не способен принимать эффективные решения в непредвиденных обстоятельствах. Он не способен строить планы, призванные улучшить и ускорить работу своих подчиненных.
6. *Эгоизм.* Лидер, который присваивает себе все результаты деятельности своих подчиненных, обязательно столкнется с тем, что люди не станут терпеть подобное положение дел. Подлинный лидер не претендует на славу и вознаграждение. Он следит за тем, чтобы сотрудники получали за свою работу достойное вознаграждение и удостаивались надлежащих почестей.
7. *Невоздержанность.* Подчиненные не будут уважать руководителя, если он не может справиться со своими слабостями. Более того, невоздержанность в чем бы то ни было разрушительно оказывается на личности.
8. *Нелояльность:* этот пункт может идти первым в списке. Руководитель, который недоброжелателен по отношению к нижестоящим и вышестоящим на служебной лестнице работникам, недолго будет пребывать на своем посту. Нелояльность — это одна из главных причин, по которым люди терпят поражение во всех областях деятельности.
9. *Упор на авторитарность.* Опытный, способный руководитель в своей работе использует способы одобрения, подбадривания своих подчиненных, но ни в коем случае не запугивает их. Лидер, который пытается «давить авторитетом» на своих подчиненных, действует с позиции силы и несет соответствующие последствия. Настоящий лидер не нуждается в подчеркивании своего положения. Он может доказывать свое превосходство, блестяще исполняя свои обязанности.

10. *Высокомерие и хвастовство званием.* Настоящему лидеру не нужны высокие звания для того, чтобы добиться уважения подчиненных. Человеку, который слишком заботится о регалиях, как правило, больше нечем доказать свое превосходство. Двери кабинета настоящего лидера всегда открыты для всех желающих. Хвастовство и не-присступность не имеют ничего общего с деловыми качествами настоящего лидера.

Это лишь наиболее распространенные причины неудач на «лидерском поприще». Любая из них может сыграть главную роль. Если вы стремитесь стать лидером, внимательно изучите вышеперечисленные ошибки и постарайтесь избегать их.

Огромные возможности для лидеров

Думаю, имеет смысл обратить ваше внимание на то, в каких сферах деятельности требуются ныне руководители, тем более нового типа, для которых открываются воистину неограниченные возможности.

1. В политике ощущается острая потребность в лидерах нового типа. Ситуация настолько серьезная, что можно говорить о кризисе в этой области.
2. Реформы затронули и банковский бизнес.
3. Производство нуждается в новых руководителях. В будущем руководитель на производстве — это общественный деятель, в чьи обязанности входит решение проблем коллектива в целом и каждого его члена в частности.
4. Религиозные деятели будущего будут вынуждены уделять больше внимания каждодневным проблемам прихожан, решению их экономиче-

ских и личных проблем, не ограничиваясь только описанием прошлого или будущего.

5. Руководители нового типа требуются в сфере права, медицины и особенно в сфере образования. Руководители в этой области должны обладать способностью обучать людей применению полученных знаний. Такой руководитель должен больше внимания уделять практике, а не теории.
6. В журналистике также наблюдается нехватка руководителей нового типа.

Практически не существует таких областей деятельности, в которых не были бы нужны руководители нового типа. Мир вступил в эпоху быстрых перемен, и люди должны научиться к ним приспосабливаться. Принципы, описанные в данной книге, более чем какие-либо другие определяют направление развития современной цивилизации.

Пять способов получить хорошую работу

Информация, которая представлена вашему вниманию на страницах этой книги, является результатом обобщения многолетнего опыта, в процессе приобретения которого я помог тысячам мужчин и женщин найти свое место в жизни.

Опыт доказал, что в поисках работы наиболее эффективны следующие средства.

1. *Бюро по трудоустройству.* Однако следует с осторожностью выбирать бюро, нужно воспользоваться услугами заведения с хорошей репутацией, достойного вашего доверия. Солидные бюро по трудоустройству могут представить вам соот-

ветствующие записи о своих успехах. К сожалению, таких бюро не так уж много.

2. *Объявления.* Попробуйте обратиться к помощи газет и журналов. Классифицированное (то есть то, которое печатается среди бесчисленного множества иных) объявление может привести к успеху в том случае, если вы хотите получить работу рядового клерка с рядовой заработной платой. Тем, кто рассчитывает получить более высокую должность, лучше прибегнуть к обосновленному объявлению, которое размещается в газете там, где оно будет замечено потенциальным работодателем. Будет лучше, если составлением объявления займется специалист, который знает, как привлечь внимание к вашим качествам.
3. *Письма и запросы* следует отправлять непосредственно в адрес фирмы или учреждения, которые могут нуждаться в ваших услугах. Письма должны быть *аккуратно отпечатаны* и подписаны автором письма. В письме следует указать квалификацию претендента, его или ее опыт. Написание письма или заявления следует поручить специалисту по этим вопросам. (См. инструкцию по составлению писем и запросов.)
4. *Знакомства.* Если это возможно, можете воспользоваться своими знакомствами. Этот способ особенно хорош для тех, кто претендует на достаточно высокую должность.
5. *Личное обращение.* В некоторых случаях этот способ оказывается наиболее эффективным, поскольку порой работодатель изъявляет желание обсудить некоторые пункты письменного заявления с его автором.

Как составить письменное заявление-запрос

К составлению заявления-запроса следует отнестись так же серьезно, как юрист относится к составлению важного юридического документа. Если у вас нет достаточного опыта, обратитесь за помощью к специалисту по этому вопросу. Ведь по этому запросу будут судить о ваших способностях представить себя и свои услуги, а этому качеству преуспевающие бизнесмены придают особое значение. Те, кто представляют свои личные услуги, также должны воспользоваться этим советом. В запросе следует указать следующую информацию.

1. *Образование.* Кратко сообщите, какие учебные заведения вы закончили и какие специальные предметы изучили в школе, обосновав выбор.
2. *Опыт работы.* Если у вас уже есть опыт работы в той сфере деятельности, которой вы хотите заняться, обязательно опишите его, указав имена и адреса бывших работодателей. Не забудьте упомянуть о любом *особом* опыте работы, если такой у вас есть, поскольку это может сыграть положительную роль при рассмотрении работодателем вашей кандидатуры.
3. *Рекомендации.* Практически каждая фирма желает знать о предыдущем опыте работы кандидата на ту или иную должность, о его характеристиках. Приложите к заявлению-запросу рекомендации от:
 - а) бывшего работодателя;
 - б) ваших преподавателей;
 - в) известных людей, чье мнение будет услышано.
4. *Ваша фотография.* Вложите вашу фотографию.
5. *Указание конкретной желаемой должности.* Проследите, чтобы в вашем запросе было четко

указано, какую именно должность вы хотите получить. Ни в коем случае не следует просить «какую-нибудь работу». Это будет свидетельствовать о вашей недостаточной квалификации.

6. *Подтверждение вашей квалификации.* Детально опишите основания, на которых вы хотите получить желаемую должность. Это наиболее важный момент в запросе, который в значительной степени может повлиять на решение о получении вами должности.
7. *Сделайте предложение отработать испытательный срок.* Этот способ может показаться слишком радикальным, однако, если вы достаточно профессиональны и имеете необходимую квалификацию, испытательный срок поможет вам заявить о себе. К тому же подобное заявление говорит о вашей уверенности, решительности и настойчивости в получении желаемого, а также о вашем профессионализме. Тем не менее не мешает убедиться в том, что подобное предложение основывается на:
 - а) вашей уверенности в своих способностях по исполнению обязанностей на должности;
 - б) вашей уверенности, что после испытательного срока решение работодателя будет однозначно в вашу пользу;
 - в) вашей настойчивости в получении должности.
8. *Ваши познания о бизнесе, которым занимается ваш работодатель.* Перед тем как заявлять о своей готовности заниматься тем или иным бизнесом, следует тщательно ознакомиться с основными принципами и проблемами этой области. О приобретенных знаниях необходимо упомянуть в заявлении-запросе. Это произведет впечатление и еще раз подтвердит, что вы обладаете

воображением и действительно заинтересованы в получении должности.

Имейте в виду: настоящий юрист — это не тот, кто выучил все законы, а тот, кто подберет необходимые доказательства и выиграет дело. Если вам удастся подобрать необходимые доказательства, считайте, что половина дела готова, а там и победа не за горами.

Не опасайтесь, что ваше заявление покажется слишком длинным. Работодатель заинтересован в высококачественных услугах или в высококвалифицированном работнике не менее, чем вы — в получении желаемой должности. По сути, успех большинства удачливых работодателей основывается на их умении отбирать хороших работников, особенно заместителей. Вот почему их интересует вся информация о вас.

Запомните еще одну вещь: аккуратность оформления вашего запроса укажет на усердие и старательность. Я помогал в составлении подобных запросов. И все они оказывались настолько убедительными, что претенденты получали должность без личного собеседования.

Когда вы завершите написание текста заявления-запроса, аккуратно подпишите его, например:

Информация о квалификации
Роберта К. Смита,
претендующего на должность
личного секретаря
президента «Бланк Кампэни Инк».

Аккуратно отпечатайте запрос на хорошей бумаге, не забыв поместить ваше фото на его первой странице. Следуя этим инструкциям, не забывайте, однако, и о своем воображении, оно поможет вам улучшить вариант заявления.

Удачливые люди следят за собой. Они понимают, что первое впечатление играет огромное значение. Вы впервые заявляете о себе заявлением-запросом. Так пусть же этот запрос будет вашей визитной карточкой, которая информирует о ваших незаурядных способностях, высокой квалификации и перспективном будущем. А если вам удастся заявить о себе как о личности, то не исключено, что с самого начала вам предложат большее жалованье, чем то, которое вы получили бы, действуя обычными методами.

Если же в поиске работы вы прибегаете к услугам агентства или бюро по найму, предоставьте агенту копию составленного запроса. Это облегчит и ускорит процесс поиска.

Ищите работу, которая вам нравится

Каждый человек получает удовольствие от той работы, которая ему более всего нравится. Художник любит рисовать, писатель любит писать; иные, не обладающие определенными талантами, предпочитают ту или иную область бизнеса или производства. В Америке огромный выбор сфер деятельности: сельское хозяйство, производство, маркетинг и многое, многое другое.

1. *Конкретно определите*, какой вид деятельности вас привлекает более всего. Если такой профессии еще не существует, не отчайвайтесь: возможно, вы изобретете ее.
2. Выберите компанию или личность, с которой вы хотите работать.
3. Изучите все о своем будущем работодателе: перспективы развития бизнеса, штат работников, возможности вашего дальнейшего продвижения по службе.

4. Строго оцените свои способности и таланты, определите, что вы можете реально предложить, и составьте план действий, направленных на реализацию преимуществ, идей, услуг, которые, как вы уверены, сможете предоставить.
5. Забудьте о том, что вы ищете «работу». Забудьте о возможных вакансиях. Забудьте обычный вопрос «Есть ли у вас для меня работа?» Сконцентрируйте внимание на том, чтобы можете предложить.
6. Как только у вас появится конкретный план, зафиксируйте его на бумаге. Опишите его развернуто, со всеми возможными деталями.
7. Представьте ваш план *компетентному специалисту по этому вопросу*, и он сделает все остальное. Любая компания заинтересована в работниках, которые могут предложить идеи, услуги или «связи». И в каждой компании имеется вакантная должность для человека с конкретным планом действий, направленных на увеличение доходов компании.

Вся эта процедура может занять у вас несколько дней или недель, однако разница в будущих доходах и перспективах сэкономит годы тяжелого труда. Предложенный способ имеет ряд преимуществ, а главное, он экономит время процесса достижения цели.

Каждый, кто начинал свое восхождение по служебной лестнице не с первых ее ступенек, а с серединных, делал это с помощью определенного плана, тщательно продуманного и разработанного.

Общественность — ваш партнер

Для успешного представления на рынке своих услуг следует иметь в виду, что взаимоотношения между

работодателем и претендентом на рабочую должность претерпели определенные изменения.

С каждым годом отношения между работодателем и работниками все в большей степени основываются на принципах партнерства, в котором принимают участие:

- а) работодатель;
- б) работник;
- в) общество.

Имеется множество причин, объясняющих новизну этих отношений. Во-первых, и работодатель, и работник являются по сути подчиненными одному обществу и работают ему во благо. В прошлом работодатель и работник, торгаясь о будущей заработной плате и условиях труда, не учитывали, что в дальнейшем будут работать во благо единого дела. Они забывали, что существует третья сторона, — общество, общественность.

Вежливость и учтивость являются обязательными составляющими бизнеса сегодня. Эти принципы касаются как работодателя, так и претендента на рабочую должность, поскольку в результате оба оказываются на службе у общества. И если их служба оказывается неэффективной, то они лишаются всех преимуществ и привилегий.

Все мы помним времена, когда работник службы газа, приходивший снимать данные со счетчика, беспощадно колотил в дверь, рискуя разбить ее в щепки. А когда хозяева открывали, он с сердитой гримасой на лице ворчал что-нибудь вроде: «Какого черта я должен вас ждать?» Подобное отношение к клиенту ушло в небытие. Сейчас работник той же службы газа вежливо с вами здоровается и сообщает, что будет искренне рад оказать вам услугу.

Во времена великой депрессии я провел несколько месяцев в Пенсильвании на угольных рудниках, где

выяснял причины наметившегося краха угольной промышленности. Хозяева рудников и шахтеры не могли сойтись на обоюдовыгодной заработной плате, а это приводило к взвинчиванию цен на уголь. Тем самым угольная промышленность открывала широкие перспективы нефтяникам и газовикам, а сама приближалась к полному разорению.

Этот пример доказывает, что мы становимся тем, кто мы есть в результате *своих же действий!* Если принцип взаимосвязи причины и следствия действует в бизнесе, финансах и на транспорте, то уж несомненно он присутствует и в деятельности людей, определяющей их экономический статус.

Три принципа, по которым нужно оценивать себя

Выше я конкретно и убедительно описал гаранты успеха на рынке услуг. Однако до тех пор, пока человек сам не изучит, не проанализирует и не применит эти принципы, он не может рассчитывать на успех. Каждый человек должен уметь выгодно продавать свои услуги. Количество и качество оказываемых услуг, а также атмосфера, в которой они оказываются, определяют в конечном счете плату за эти услуги. Для того чтобы выгодно продавать свои услуги (что означает, работать на постоянной основе, за хорошую плату и в хороших условиях), человек должен следовать инструкции ККУ. Эта аббревиатура расшифровывается как К — качество, К — количество и У — условия работы. Запомните это сочетание букв и, более того, пусть применение этой формулы войдет у вас в привычку!

Давайте более конкретно рассмотрим эту формулу с целью добиться ее верного понимания.

1. *Качество услуг должно быть безупречным.* Следует предусмотреть каждую деталь. Эффективно исполняйте все свои обязанности. Качество должно быть совершенным.
2. *Количество услуг.* Под этим следует понимать привычку выполнять все то, на что вы способны, в кратчайшие сроки, при этом качество ваших услуг должно не ухудшаться, а наоборот, постоянно улучшаться.
3. *Условия оказания услуг.* Они должны благоприятствовать обеспечению качества и количества услуг и основываться на сотрудничестве и равноправном партнерстве.

Как вы понимаете, только количества услуг недостаточно для их успешного представления на рынке. Поведение и настроение, с которым вы оказываете ту или иную услугу, играют роль важного, если не определяющего фактора в дальнейшей судьбе вашей карьеры или вашего заработка.

Эндрю Карнеги обращал внимание на факторы, ведущие к успеху на рынке личных услуг. Он неоднократно подчеркивал, что гармоничные отношения между клиентом и тем, кто оказывает клиенту услугу, имеют огромное значение. Он подчеркивал факт, что не взял бы на работу человека, даже очень квалифицированного и продуктивного работника, если бы характер звучания его речи не мог гарантировать гармоничных с ним отношений. Господин Карнеги настаивал на том, что работник должен располагать к общению и дальнейшему сотрудничеству. Он ставил это качество на первое место и помог многим людям, *отвечающим его требованиям*, стать очень богатыми, а тем, кто не вписывался в его рамки, пришлось уступить место другим.

Важное значение характера подчеркивается потому, что именно этот фактор дает возможность представить свои услуги должным образом. Если предлагающий услуги человек гарантирует гармоничные условия их предоставления, а также обладает располагающей внешностью и характером, он может рассчитывать, что даже некоторые недочеты в качестве или количестве окажутся незамеченными и не будут приняты во внимание.

А что взамен?

Человек, который продает свои услуги, имеет полное право называться коммерсантом-торговцем, ведь он пользуется теми же принципами и методами.

Я обращаю на это ваше внимание потому, что большинство людей, которые живут за счет продажи услуг, ошибочно полагают, что на них не распространяются требования, предъявляемые к бизнесменам-торговцам.

Уже давно не секрет, что время «хапуг и рвачей» прошло безвозвратно. Их заменили люди, которые понимают, что ничего нельзя получить без усилий и затрат.

Истинная ценность умственных способностей определяется суммой, которую вы можете получить в качестве дохода (от продажи ваших услуг). По сути, они приносят такой же доход, какой вы получаете в качестве дивидендов с денежных вкладов в банке. Деньги стоят не более ваших умственных способностей. А порой они имеют меньшее значение, чем способность мыслить.

Хорошие «мозги», если их правильно преподнести, являются более перспективным товаром, поскольку «мозги» — это та форма капитала, которая не подвержена инфляции и уценке. Более того, деньги, если они

не подкреплены хорошими умственными способностями, бесполезнее песка на пляже.

Тридцать один способ потерпеть поражение

Самая ужасная трагедия жизни заключается в том, что слишком многие мужчины и женщины, предпринимающие попытки добиться успеха, терпят поражение! Терпящих поражение, к сожалению, значительно больше.

Я имел великолепную возможность анализировать биографии нескольких тысяч мужчин и женщин, 98% из которых можно было счесть «неудачниками».

Мой анализ доказал, что существует множество причин, которые приводят к поражению, и тридцать способов достижения успеха. В этой главе я перечисляю все причины возможной жизненной неудачи. Ознакомьтесь со всем нижеприведенным списком и пункт за пунктом отметьте себе, какие именно из этих причин мешают вашему успеху.

1. *Неблагоприятная наследственность.* Очень мало можно сделать для тех, кто унаследовал от родителей «слабые мозги». В соответствии с излагаемой в данной книге философией единственное, что может им помочь в преодолении этой слабости, — опора на «коллективный разум». Однако это единственная несостоятельность, которую трудно преодолеть. Со всеми иными любой человек может с легкостью справиться.
2. *Отсутствие конкретной жизненной цели.* Человеку, у которого нет главной цели, определенной жизненной задачи, не стоит даже надеяться на успех. Девяносто восемь из ста «неудачников» согласно, моему анализу, не имели такой кон-

крайней жизненной цели. Возможно, в этом и заключалась основная причина их поражения.

3. *Отсутствие амбиций.* Нет никакой надежды на успех у тех, кто не желает преуспеть в жизни и добиться успеха, кто не считает нужным прилагать какие-либо усилия в достижении цели.
4. *Недостаточный уровень образования.* Этот недостаток с легкостью можно исправить. Опыт показывает, что высокообразованные — это зачастую те люди, которые «сделали» сами себя, занимаясь самообразованием. Чтобы считаться образованным человеком, недостаточно закончить колледж и получить какую-нибудь учченую степень. Действительно образованный человек — это тот, кто научился получать то, чего хочет, не нарушая закона и не ущемляя прав других людей. Образование — это не столько знания, сколько умение применять эти знания. Люди получают наибольшую выгоду не от того, что знают что-либо, а потому, что применяют свои знания на практике.
5. *Недостаток самодисциплины.* Дисциплина невозможна без самоконтроля. Это означает, что вы должны контролировать все свои негативные эмоции и качества. Прежде чем вы научитесь контролировать ситуацию, вы должны научиться контролировать себя. Самоуправление — это, пожалуй, самая трудная из задач, с которыми вам приходилось сталкиваться. Если вы не покорите себя, то окажетесь под каблуком у своих негативных качеств и эмоций. Помните: когда вы смотрите в зеркало, то видите в нем одновременно и своего лучшего друга, и самого беспощадного врага.
6. *Плохое здоровье.* Ни один человек не может добиться успеха, если он не обладает отменным здо-

ровьем. Многие причины плохого здоровья можно предотвратить или искоренить. Вот основные из них:

- а) переедание;
- б) привычка думать о плохом; допускать влияние негативных эмоций на ваше состояние;
- в) злоупотребление сексом;
- г) недостаток физических упражнений;
- д) недостаток свежего воздуха, который приводит к затрудненному дыханию.

7. *Неблагоприятное воздействие окружающей среды, особенно в детском возрасте.* Народная мудрость говорит: «Как побег наклонишь, так дерево и вырастет». Большинство из тех, кто связал свою жизнь с криминальным миром, приобщились к нему в раннем возрасте, а со своими сотоварищами-преступниками познакомились в детстве.
8. *Откладывание «на завтра».* Это наиболее распространенная причина неудач. Откладывать дела в долгий ящик любят многие. Практически каждый человек может «похвастаться» тем, что когда-либо это делал. Большинство из нас постоянно терпят поражения, потому что ждут подходящего момента. Не ждите. Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня. Начните действовать немедленно.
9. *Недостаток настойчивости.* Большинство людей «стартуют» с энтузиазмом, но до «финиша» доходят лишь единицы, которые, собственно, и достигают своих целей. Люди склонны бросать все после первой же неудачи — это самое удручающее. Ничто не может заменить настойчивость. Человек, который настойчиво идет к цели и не обращает внимания на временные срывы, в конце концов убеждается, что «старуха-неудача» тे-

ряет все свои силы и запасы преград, уступая дорогу к успеху. Неудача и поражение не могут устоять перед настойчивостью.

10. *Негативные качества.* Не могут надеяться на успех те, чьи негативные качества отталкивают людей. Успех приходит посредством применения силы, но не всякой, а той, которая является результатом совместных усилий других людей. Человек с негативными качествами не может рассчитывать на сотрудничество с другими людьми.
11. *Отсутствие контроля над сексуальными влечениями.* Сексуальная энергия — это наиболее сильный стимул, который побуждает людей к действию. И именно поэтому следует держать эту энергию под контролем.
12. *Страсть к азарту.* Неподвластная контролю страсть к авантюрам и азарту привела миллионы людей к поражению и крушению всех надежд. Случай на Уолл-стрит в 1929 году доказывает справедливость утверждения, что азарт до добра не доводит.
13. *Неопределенность решений.* Люди, которые преуспели в жизни, принимают серьезные решения и, если необходимость заставляет их изменить принятое решение, они делают это не торопясь, хорошо взвесив все «за» и «против». И, напротив, люди, которые терпят поражение, принимают решения (если вообще их принимают) очень медленно, а меняют их часто и стремительно. Нерешительность и промедление — явления одного порядка. Если вы не одолеете два этих «недуга», они превратят вашу жизнь в сплошное несчастье.
14. *Один или более из основных шести страхов.* Все эти страхи будут описаны в последней главе. Вы должны знать о них и должны научиться

бороться с ними, прежде чем начнете бизнес по продаже личных услуг.

15. *Неправильный выбор спутника жизни.* Это наиболее распространенная причина неудач. Отношения в браке являются наиболее интимными, и если они не будут гармоничными, провал неминуем. Более того, неудачный брак — это определенный тип неуспеха в жизни.
16. *Излишняя осторожность.* Человек, который медлит из-за постоянного опасения сделать ошибку, вынужден довольствоваться тем, что остается после того, как другие сделали свой выбор. Излишняя осторожность губит так же, как и недостаток ее. Следует избегать этих двух крайностей, потому что вся наша жизнь состоит из подходящих случаев, когда можно и нужно действовать.
17. *Неправильный выбор сотрудников.* В бизнесе по продаже личных услуг необходимо с особым вниманием относиться к подбору сотрудников и заместителей. Они должны быть достойны того, чтобы с ними соревноваться или соперничать в эффективности работы.
18. *Суеверия и предрассудки.* Суеверия — это один из видов страха. Это также проявление невежественности. Преуспевающие люди ничего не боятся и здраво мыслят.
19. *Неверный выбор специальности.* Человек, которому работа не по душе, никогда не преуспеет на ненавистном ему поприще. Наиболее важным шагом при продаже личных услуг является правильный выбор работы, которой вы могли бы отдаваться всем сердцем.
20. *Отсутствие концентрации усилий на определенной сфере деятельности.* Человек, который хватается за много дел сразу, по сути ничего не

делает хорошо. Сконцентрируйтесь на какой-либо определенной цели.

21. *Привычка тратить деньги.* Мот не может преуспеть в жизни, потому что он постоянно находится в состоянии страха, боязни бедности. Выработайте в себе привычку систематически откладывать какую-либо сумму денег из ваших доходов. Банковские вклады — наиболее безопасный способ сберечь деньги.

22. *Отсутствие энтузиазма.* Если человек лишен энтузиазма, он не сможет никого убедить в том, что он может чего-нибудь достичь. Более того, энтузиазм передается окружающим, поэтому такие люди всегда приветствуются в любом коллективе.

23. *Игнорирование знаний.* Человек, не способный видеть дальше своего носа, не желающий слышать никого, кроме себя, редко продвигается вперед. Ограниченнность имеет место тогда, когда человек перестает приобретать знания. Наиболее страшна ограниченность, связанная с религиозными, расовыми или политическими мотивами.

24. *Злоупотребления.* Злоупотребление едой, спиртными напитками или сексуальной активностью вредит вашему здоровью и, естественно, успеху.

25. *Неспособность сотрудничать с другими.* Многие люди упускают свои возможности именно потому, что не умеют сотрудничать с другими. Все удачливые бизнесмены не допускают даже мысли о подобном недостатке.

26. *Власть, обретенная не своими усилиями.* (Это касается тех, чьи родители являются состоятельными людьми.) Власть в руках человека, не приложившего ни малейшего усилия для ее приобретения, зачастую играет пагубную роль в даль-

нейшей его судьбе. Богатство, которое далось быстро и легко, более опасно, чем бедность.

27. *Намеренная нечестность.* Ничто не может заменить честность. Порой человек может поступать в разрез со своей совестью, оказавшись в стесненных обстоятельствах, которые не оставляют ему выбора. Но в том случае, когда человек поступает нечестно по своему выбору, ему нет оправданий. Рано или поздно ложь даст о себе знать, в результате чего будет утеряна хорошая репутация, и, возможно, свобода.
28. *Эгоизм и тщеславие.* Эти качества, как красный свет светофора, отпугивают людей и, следовательно, играют отрицательную роль в достижении успеха.
29. *Предположения, а не мысли.* В большинстве своем люди ленятся обдумывать факты, когда в этом есть необходимость. Они предпочитают полагаться на свои догадки.
30. *Отсутствие начального капитала.* С этой проблемой сталкиваются многие, начинающие свою карьеру на пустом месте, не имея в кармане ни гроша.
31. *Другие.* В этот пункт вы можете включить любую причину, которая, по вашему мнению, может привести к неудачам.

Итак, теперь вы знаете тридцать одну причину неуспеха. Именно они могут лежать в основе поражений и неудач, которых практически никому не удается избежать на жизненном пути. Будет полезно обсудить этот список с кем-нибудь, кто хорошо вас знает (некоторые не могут критически смотреть на себя со стороны), и проанализировать каждую из причин. Подобное занятие принесет пользу, даже если вы будете делать это самостоятельно.

Как занять свое место на рынке?

Древние давали совет: «Человек, познай себя!» Продавец должен знать свой товар очень хорошо, чтобы успешно его продать. То же правило действует и в случае с личными услугами. Вы должны хорошо знать все свои слабости, чтобы либо избавиться от них, либо воспользоваться ими. Так же хорошо вы должны знать и свои сильные стороны, чтобы воспользоваться ими при необходимости. Но узнать себя можно лишь с помощью тщательного анализа.

Позвольте привести вам пример, в котором демонстрируется глупость и неспособность думать. Это произошло с молодым человеком, желавшим получить должность в хорошо известной фирме. Первое впечатление было великолепным, однако когда менеджер задал вопрос, на какой заработок рассчитывает претендент, молодой человек задумался (*что говорило о недостаточной определенности цели*) и ответил: «Я об этом не думал». Менеджер предложил следующее: «Мы будем платить вам столько, сколько вы заслуживаете, после того, как отработаете испытательный срок».

«Ну уж нет, — ответил претендент, — я на моей прежней работе получаю больше».

Прежде чем спросить о какой-либо должности, вы должны быть уверены в том, что достойны большего, чем имеете на данный момент.

Желать денег — это лишь одна сторона дела: денег хотят все. Совсем иное — быть достойным денег! Многие ошибочно считают, что желание призвано удовлетворять все их потребности, однако ваши финансовые нужды не имеют ничего общего с тем, чего вы стоите на самом деле. Ваша стоимость определяется способностью оказывать услуги или побуждать на это других.

Как ваши успехи?

Ежегодное подведение итогов так же важно при продаже услуг, как и ежегодный анализ дел при продаже товаров. Более того, подобная процедура помогает исправить ошибки и избежать их повторения в будущем. Человек либо продвигается вперед, либо топчется на месте, либо отступает. Годовой анализ поможет вам определить, насколько вы продвинулись вперед. Продажа услуг требует движения вперед, пусть даже очень медленного.

Анализ всего наработанного следует проводить в конце года. После этого вы можете строить вполне определенные планы на будущий год, избегая ошибок прошлого. Воспользуйтесь этим советом. Не бойтесь задавать себе вопросы и честно на них отвечать. Затем проверьте ответы с кем-нибудь, кто не позволит вам обмануть себя.

Двадцать восемь очень личных вопросов

1. Достиг /достигла/ ли я целей, которыеставил /
ставила/ перед собой в этом году? (Помимо главной жизненной цели вам следует «обзавестись» более «мелкими», которые вы должны ставить перед собой на год.)
2. Оказывал /оказывала/ ли я услуги самого высокого качества или мне стоит подумать над их улучшением?
3. Сделал /сделала/ ли я максимум того, на что способен /способна/?
4. Всегда ли мои отношения с другими людьми в процессе ведения дел были гармоничными и благоприятствовали сотрудничеству?
5. Удалось ли мне научиться действовать без промедления, и если да, то каким образом?

6. Удалось ли мне улучшить свои личностные качества, и если да, то каким образом?
7. Был /была/ ли я достаточно настойчив /настойчива/ в реализации задуманных планов?
8. Во всех ли ситуациях я принимал /принимала/ верные и определенные решения?
9. Не позволил /позволила/ ли я одному или нескольким из шести основных страхов негативно повлиять на эффективность моей работы?
10. Не был /не была/ ли я слишком осторожна или, наоборот, слишком безрассудна?
11. Мои отношения с помощниками были приятными или же не располагали к совместной работе?
12. Не расточал /расточала/ ли я попусту энергию, поскольку разбрасывался /разбрасывалась/?
13. Был /была/ ли я терпим /терпима/ в отношении всего и всех?
14. Каким образом я улучшил /улучшила/ свои способности продавать свои услуги?
15. Не допускал /допускала/ ли я злоупотребления своими привычками?
16. Имело ли место в какой бы то ни было ситуации проявление эгоизма с моей стороны?
17. Вызывало ли уважение со стороны моих коллег и помощников мое отношение к ним?
18. Основывались ли мои решения и предложения на предположениях или они являлись результатом тщательного обдумывания и анализа исходных предпосылок?
19. Научился /научилась/ ли я рассчитывать свое время, свои расходы, свои доходы?
20. Сколько времени я потратил /потратила/ на пустые хлопоты вместо того, чтобы заниматься стоящими вещами?

21. Как я могу реорганизовать свое время и изменить свои привычки таким образом, чтобы повысить эффективность моей работы?
22. Поступал /поступала/ ли я когда-либо против моей совести?
23. Каким образом мне удалось предоставить более качественные услуги, нежели те, за которые было уплачено?
24. Был /была/ ли я нечестен /нечестна/ по отношению к кому бы то ни было?
25. Если бы я был /была/ своим собственным клиентом, остался /осталась/ бы я доволен /довольна/ услугами?
26. На своем ли я месте, и если нет, то почему?
27. Довольны ли мои клиенты, если нет, то почему?
28. На каком этапе я нахожусь в продвижении к успеху? (Реально оцените свои шаги. Для достоверности обратитесь за подтверждением к тому, кто не побоится оспорить ваше мнение, если это будет необходимо.)

Прочитав и приняв к сведению приведенную в этой главе информацию, вы подготовились к созданию плана деятельности по продаже личных услуг. В этой главе детально описаны все необходимые для составления подобного плана принципы, включая принцип лидерства, наиболее распространенные причины неуспеха, важнейшие вопросы, которые следует задавать себе хотя бы раз в год для проведения самоанализа.

Такое подробное описание принципов и прочего совершенно необходимо знать всем желающим заработать состояние, продавая личные услуги.

Эта информация поможет также усовершенствовать ваши аналитические способности и возможность реально оценивать себя и окружающих. Эта информация осо-

бенно ценна для начальников отделов кадров, менеджеров и других руководителей. Она бесцenna для отбора претендентов на вакантные должности. Если вы сомневаетесь в этом — проверьте на собственном опыте!

Хотите разбогатеть? У вас много возможностей!

После тщательного анализа принципов обретения богатства может возникнуть вопрос: « А где, собственно говоря, мне применять эти принципы? » Вопрос правомерный и своевременный. Возьмем к примеру Соединенные Штаты Америки: какие возможности имеются в этой стране для тех, кто хочет разбогатеть?

Прежде всего следует запомнить, что Америка — это страна, в которой *все законопослушные граждане обладают такой свободой слова, мысли и действий, какая не существует ни в одной другой стране мира.* Тем не менее, большинство американцев никогда не пользуются этим преимуществом. Мы, американцы, даже никогда не задумываемся, в каком выгодном положении, по сравнению с гражданами множества других стран, находимся.

Мы свободны в выборе образования, вероисповедания, политических склонностей, бизнеса, профессии, квалификации. Мы вольны выбирать, влачить ли нам жалкое существование или же *приложить все усилия для создания капитала.* Мы вправе выбирать место жительства, спутника жизни, любимую еду, одежду; мы вправе *ставить жизненные цели и задачи, определять свое предназначение в жизни.* (Даже если вы считаете, что вам место на посту Президента США, — почему нет?)

Это перечисление свобод можно продолжить, однако уже упомянутого достаточно, чтобы увидеть, насколь-

ко широк выбор. Соединенные Штаты Америки являются, пожалуй, единственной страной в мире, которая гарантирует своим гражданам независимо от их происхождения весь спектр свобод и возможностей. И это очевидное и наиболее бросающееся в глаза преимущество.

Рассмотрим поближе те блага, которые дарованы нам свободой. Возьмем, к примеру, среднюю американскую семью (имеется в виду семья среднего достатка) и подсчитаем те выгоды, которыми может воспользоваться каждый член этой семьи в стране широчайших возможностей. Вслед за свободой мысли и действий важнейшими и жизненно необходимыми факторами являются: пища, одежда и кров.

Пища. Известная всему миру американская свобода гарантирует каждой семье огромный выбор продуктов питания по доступным ценам.

Одежда. Любая американка со средним достатком может вложиться в пятьсот долларов в год на покупку качественной и красивой одежды. Для мужчин эта цифра может быть еще меньше.

Кров. Средняя американская семья проживает в комфортабельной квартире с центральным отоплением, электричеством и газом.

На завтрак семья съедает тосты, приготовленные в тостере, который стоит несколько долларов. Уборка квартиры производится пылесосом, работающим от электричества. В любое время суток можно пользоваться горячей и холодной водой. Продукты хранятся в холодильнике. Жена приводит в порядок волосы, пользуясь феном и электрическими бигуди, муж бреется с помощью электрической бритвы. Нажав кнопку на телевизоре или радиоприемнике, они могут получить любую информацию о событиях в мире.

Это лишь жалкая толика тех удобств, которые находятся в распоряжении среднего американца.

Мы перечислили всего три основные необходимости: пищу, одежду и кров. Однако средний американец пользуется и другими благами, плата за которые вполне приемлема для человека, работающего восемь часов в день и исполняющего не очень трудоемкую работу.

Среднему американцу гарантировано право на собственность. Он может хранить свои сбережения в банке, будучи уверенным в их безопасности, в защите его прав государством, если банк лопнет. Если гражданин США хочет переехать из одного штата в другой, ему не требуется какое-то специальное разрешение или отметка в паспорте. Он может уехать, когда захочет, и вернуться, когда ему вздумается. Более того, он вправе выбирать: путешествовать ли ему поездом, самолетом, на личном автомобиле или на корабле — были бы деньги в кармане.

Доверяйте капиталу

Частенько, особенно в ходе предвыборной кампании, политики трубят о свободах в Америке. Однако в большинстве случаев они даже не задумываются о том, что же гарантирует эти свободы, что является их источником, какова их природа. Пытаясь рассмотреть эту проблему, проанализировать природу свободы в США, я не преследую никаких скрытых мотивов, а только хочу выяснить, что же обеспечивает свободу в США, что это за сила, которая дает каждому из граждан Соединенных Штатов больше благ, больше возможностей разбогатеть, больше свободы во всех ее проявлениях, чем он мог получить в любой другой стране.

У меня есть право проводить подобное исследование, поскольку более чем за полвека я познакомился со мно-

гими людьми, которым удалось организовать эту силу, а также с теми, кто сейчас этой силой управляет.

Имя этого таинственного «благодетеля», даровавшего человечеству свободу, — капитал!

Капитал — это не только деньги, скорее, даже не столько деньги, сколько хорошо организованная работа сплоченной группы высокообразованных, способных людей, которые ищут и находят пути и способы эффективного использования денег на благо общества и на собственное благо.

Эти группы состоят из ученых, преподавателей, химиков, изобретателей, финансистов, общественных деятелей, специалистов по транспорту, бухгалтеров, юристов, врачей и многих других, обладающих специальными знаниями во всех областях производства и бизнеса. Они открывают новое, экспериментируют и прокладывают дороги в новые сферы деятельности человека. Они оказывают поддержку учебным заведениям, больницам; строят хорошие магистрали; издают газеты; оплачивают большинство расходов государства; заботятся о многочисленных проблемах человечества, связанных с прогрессом. Иными словами, капиталисты — это движущая сила человечества, которая запускает в работу жизненно важные системы человеческой деятельности: образование, просвещение, прогрессивные отрасли производства.

При недостатке разума деньги — вещь опасная. А при разумном их использовании деньги являются наиболее важным достижением цивилизации.

Для того чтобы доказать значимость и пользу денег в обществе, рассмотрим следующий пример. Представьте, что вам необходимо обеспечить семью завтра ком, но в обществе отсутствуют деньги. Итак, в качестве утренней разминки вам придется каким-то образом добраться до Китая или Индии, чтобы собрать там чай-

ные листья. Однако возникает еще одна проблема: каким образом, если вам удалось добраться до столь дальних стран, получить разрешение на сбор этих самых чайных листьев?

Такая же ситуация с сахаром, яйцами, апельсинами и так далее и тому подобное.

«Какой-то абсурд», — скажете вы. Тем не менее подобная ситуация была бы вполне реальной, не будь на службе у человечества капиталистической системы.

Капитал — краеугольный камень цивилизации

Сумма денег, необходимая для строительства и управления дорогами или пароходами, необходимая для доставки все того же чая, потрясает воображение. Она составляет сотни миллионов долларов, и это не учитывая расходы на подготовку и обучение обслуживающего эти дороги или пароходы персонала. Более того, транспортировка — это лишь один составляющий «кирпичик» из тех, что лежат в основании капиталистической Америки. Прежде чем «что-то» перевозить, это «что-то» необходимо вырастить или произвести и подготовить для представления на рынке, что также требует миллионы долларов на оборудование, технику, упаковку, маркетинг и заработную плату миллионам людей.

Пароходы и дороги не вырастают из земли сами по себе и сами по себе не функционируют. Они являются результатом труда, изобретательности, организаторских способностей людей, обладающих воображением, верой, энтузиазмом, решительностью и настойчивостью! Этих людей называют капиталистами. Мотивом их деятельности является желание строить, разрабатывать, достигать, предоставлять услуги, получать доходы и богатеть. Они на верном пути к успеху и богатству, потому

что оказывают услуги, без которых цивилизация не могла бы существовать.

Чтобы более понятно объяснить, о ком, собственно говоря, идет речь, добавлю лишь, что именно об этих людях не устают упоминать в новостях, называя их «акулами бизнеса» и «хищниками с Уолл-стрит».

В данном случае я не хочу выступать ни «за», ни «против» той или иной группы людей, той или иной экономической системы.

Цель моей книги — цель, которой я всецело посвятил более чем пятьдесят лет своей жизни, — довести до сведения всех, кто хочет обзавестись знаниями в этой области, наиболее надежную философию, с помощью которой они смогут обрести столько денег, сколько пожелают.

Я рассмотрел преимущества капиталистической системы, преследуя две цели:

1. Подчеркнуть, что желающие стать богатыми, должны понять систему, контролирующую все подходы к богатству, большому или малому, и адаптироваться в ней.

2. Показать обратную сторону медали, которая обычно скрывается политиками и демагогами, выставляющими капиталистическую систему в негативном свете.

Америка — капиталистическая страна, она развивалась с помощью использования капитала. Все, претендующие на право пользоваться благами свободы и ее возможностями, желающие стать состоятельными людьми, должны хорошо усвоить, что ни свобода, ни возможности не могли бы существовать, если бы капитал не гарантировал их появление и дальнейшее развитие.

Существует лишь один надежный способ законного накопления богатств — это продажа полезных услуг. Не существует других реальных систем, которые позволяют человеку разбогатеть без приложения каких-либо усилий в той или иной форме.

Изобилие гарантирует возможность

Америка предоставляет все свободы и все условия, какие только возможны, для честного накопления капитала. Когда одни только хотят играть, другие уже ищут конкретную площадку, на которой можно играть более эффективно. Вы, наверное, понимаете, что речь идет не о простой игре, а той, в которой победитель выигрывает огромные состояния.

Если вы стремитесь к богатству, не проглядите возможность его приобретения в стране, женщины которой ежегодно тратят миллионы долларов на помаду, румяна и пудру.

Если вы хотите обладать большими деньгами, не упустите свой шанс в стране, граждане которой ежегодно тратят миллионы долларов на сигареты.

Не спешите уехать из страны, в которой люди по собственному желанию, порой даже очень настойчиво, предлагают деньги за просмотр футбольного матча, за значок с изображением любимого баскетболиста или же за фотографию известного боксера.

Запомните, это лишь начало того списка возможностей, открытых для людей в США. И не забывайте о том, что все блага, а точнее, их производство, — это источник дохода миллионов людей, которые заняты на работах по транспортировке, производству и маркетингу товаров на рынке.

Имейте в виду, что весь этот процесс обмена товаров и услуг на деньги предполагает накопление капитала. И здесь, в Америке, свобода благоприятствует этому процессу. Ничто не может помешать вам или кому-либо еще достигнуть поставленной цели в той или иной области бизнеса. Если вы обладаете большими талантами, подготовкой, опытом, значит, имеете все для накопления солидного состояния. А зарабо-

тать себе на безбедную жизнь может каждый, без исключения.

Таким образом, все в ваших руках!

Возможность распахнула свои врата перед вами. Сделайте шаг вперед, определите нужное направление, придумайте план, реализуйте его и неуклонно двигайтесь к заветной цели. А капиталистическая Америка сделает все остальное.

Существующая в Америке система никого не лишает этого права, но она не может гарантировать блага тому, кто ничего не делает, не предпринимает никаких мер. Жесткие законы экономики, контролирующие эту систему, не жалуют тех, кто только берет, ничего не отдавая взамен.

Что нужно запомнить:

Четыре главных принципа помогут вам в создании группы «коллективного разума», которая значительно увеличит ваши возможности в процессе делания денег.

Следует найти людей, которые будут вдохновлять вас, делиться с вами своими мыслями, усиливать и питать вашу веру в успех.

Воспользуйтесь одиннадцатью секретами удачного лидерства; не забывайте десять самых распространенных ошибок, которые приводят лидеров к краху; избегайте любого негативного воздействия; примите к сведению шесть отраслей деятельности, в которых требуются лидеры нового типа; выберите одну из пяти дорог, которая приведет вас к тому, чем вы хотите заниматься в жизни.

Согласно данному в этой главе плану составьте заявление-запрос, который откроет перед вами все двери. Благодаря этому документу, если, конечно, он будет составлен должным образом, работодатели будут предлагать самые выгодные должности из тех, о каких вы только мечтали.

Своим процветанием Америка обязана капиталу, который, по сути, не слишком разнится с вашим собственным.

Успех не требует объяснений. Неудача не признает никаких алиби.

На пути к богатству.

Шаг седьмой:

решение

Вы получите представление, каким образом точка зрения или мнение может оформиться в решение. Вы поймете, каким образом и при каких условиях следует менять решение ради более высокого дохода и большей выгоды.

Исследование судеб более двадцати пяти тысяч людей, которые потерпели неудачу на своем жизненном пути, показало, что список наиболее распространенных причин неуспеха возглавляет нерешительность.

С промедлением нужно и должно бороться практически каждому человеку. Закончив чтение данной книги, вы сможете проверить свои способности принимать *быстрые и определенные решения* и осуществлять их на деле.

Проанализировав несколько сотен биографий состоятельных людей, я выяснил, что *все эти люди имели способность быстро принимать действенные решения, но меняли принятые решения, если это было так необходимо, медленно и хорошо обдумывая каждый шаг*. Люди, потерпевшие неудачу в попытках накопить состояние, *все как один медлили с принятием решения, зато меняли его часто и быстро*.

Одной из наиболее замечательных характеристик Генри Форда была его *привычка принимать решения без промедлений, а менять их очень медленно*. Это качество настолько доминировало в характере господина Форда, что его называли «несносным упрямцем». И именно это качество помогло Форду продолжать производство модели Т (самый безобразный автомобиль в мире), когда все эксперты и многие покупатели машин убедительно просили его изменить принятое решение.

Возможно, господин Форд слишком долго раздумывал, прежде чем изменить решение, но с другой сторо-

ны, твердость принесла ему огромные доходы до того момента, когда изменение модели стало *необходимым*. Безусловно, привычка Форда твердо придерживаться своих решений была проявлением его упрямства, однако это качество более предпочтительно, нежели медлительность в принятии верных решений и поспешность при изменении уже принятых решений.

Мнение посторонних не стоит внимания

Большинство людей, которым не удалось накопить необходимое им количество денег, как правило, легко поддавались влиянию посторонних людей. Они полагались на сплетни в газетах и разговоры соседей более, чем на свои собственные суждения. Мнения — это самый дешевый товар в мире. Первый встречный предложит вам целый комплект своих мнений по тому или иному вопросу. Если вы будете прислушиваться к мнению первого встречного и позволять ему оказывать влияние при принятии решения, то не достигнете успеха в своем предприятии, более того, не сможете обратить ваше желание в денежный капитал.

Если вы полагаетесь на мнения других, значит, вы не хотите иметь собственное.

Будьте сами себе консультантом, когда начнете воплощать в жизнь изложенные в этой книге принципы. *Принимайте решения самостоятельно* и следуйте только тем, которые приняли сами. Советоваться можно только с членами группы «коллективного разума», которых следует отбирать с особым вниманием и быть в них уверенным, как в самом себе.

Близкие друзья и родственники, сами того не желая, могут обидеть или причинить вам вред своими «добрьими» советами и остроумными, по их мнению, насмешками. Это может привести к комплексу непол-

ноценности, от которого многие люди вынуждены страдать на протяжении всей своей жизни. Вот такой печальный результат может иметь шутка какого-нибудь «доброжелателя».

У вас есть своя голова на плечах. Пользуйтесь ею в полной мере и полагайтесь лишь на свои собственные мнения. В случае, когда вам все же необходимо узнать мнение других, постарайтесь получить нужную вам информацию, не афишируя своих планов и намерений.

Обычно люди, обладающие поверхностными знаниями в той или иной области, пытаются выставить себя в более выгодном свете и выдать себя за знатоков. Такие люди, как правило, очень много говорят и не умеют слушать. Пусть будут широко открытыми глаза и уши, а рот лучше держать на замке, если вы, конечно, хотите принимать верные решения. Тот, кто много говорит, делает очень мало. Излишняя разговорчивость лишает вас возможности слушать и приобретать новые знания. К тому же, вы можете раскрыть все свои карты, и у ваших неприятелей и завистников появится возможность нарушить все ваши планы и привести вас к неудаче.

Запомните, каждый раз, когда вы открываете рот в присутствии человека знающего и высокообразованного, вы демонстрируете ему весь свой запас знаний или же недостаток их! Истинная мудрость обычно скрывается под маской скромности и молчания.

Имейте также в виду, что люди, которые находятся рядом с вами, тоже хотят иметь много денег. Если открыто говорить о своих задумках и планах, есть риск оказаться в той ситуации, когда кто-то другой опередил вас и воспользовался планами, которые вы неразумно открыли в разговоре.

Пусть вашим первым решением будет следующее: держать рот на замке, а ушки на макушке.

Для постоянного напоминания об этом полезном совете необходимо на большом листе бумаги написать следующее: «Расскажите о своих намерениях, но прежде осуществите их!». Затем поместите эту надпись там, где вы ее сможете почаще видеть. Вариант надписи может быть и таким: «Больше дела, меньше слов».

Историю творят решения

Ценность решений зависит от того, найдете ли вы в себе смелость их реализовать. Великие решения, которые формировали цивилизацию, принимались на страх и риск их авторов, которые, бывало и так, подвергались смертельной опасности, выдвигая свои идеи.

Линкольн, когда издавал знаменитую Декларацию об отмене рабства в Соединенных Штатах Америки, осознавал, что многие друзья и соратники станут после этого его противниками.

Решение Сократа выпить яд, но не пойти против своих убеждений, было более чем смелым. Сделав этот шаг, он опередил свое время на тысячу лет и дал людям право, в то время еще никому неизвестное, на свободу мысли и слова.

Принимая решение о разрыве со Штатами и переходе на сторону Юга, генерал Роберт Е. Ли хорошо знал, что оно может стоить жизни и ему и многим другим.

Происшествие в Бостоне

Но судьбоноснейшее в истории решение, как считает любой американец, было принято в Филадельфии, 4 июля 1776 года, когда пятьдесят шесть человек поставили свои подписи под документом, который (они это хорошо знали) либо принесет свободу всем граж-

данам Америки, либо приведет их, каждого из пятидесяти шести, к смерти через повешение!

Наверняка вы слышали об этом документе, но я сомневаюсь в том, что вы извлекли из этого реального исторического факта урок, полезный для вас лично.

Все мы помним дату подписания этого документа, но далеко не все понимают, какой смелостью и храбростью надо было обладать, чтобы его принять. Мы знаем нашу историю такой, какой нам ее преподают на уроках в школе; мы помним даты и имена военачальников; мы помним о Йорктауне; помним Джорджа Вашингтона и лорда Корнуэлла, но понятия не имеем о том, какая сила скрывается за всеми этими датами, именами, городами. Мы и не подозреваем, что была сила, которая гарантировала Америке свободу *задолго до того, как армия Вашингтона вошла в Йорктаун*.

Ни один писатель-историк не упоминает о непредодолимой силе, которая обеспечила появление такого понятия, как свобода нации, и была призвана установить новые стандарты независимости и проявления воли для всех людей на Земле. И это, по сути, трагедия, потому что именно эта сила должна помогать людям преодолевать жизненные трудности.

Давайте же вспомним события, в процессе которых и родилась эта сила. Эта история началась с произшествия в Бостоне, пятого марта 1770 года Британские военнослужащие патрулировали улицы города, пытаясь устрашить мирных жителей оружием. Мирные жители были возмущены грубым и нахальным поведением солдат и насмехались над ними, бросая в их стороны нелестные шуточки. Ситуация постепенно становилась взрывоопасной. В конце концов офицер отдал приказ: «К бою!»

Разразилась битва, в результате которой погибли и получили ранения многие люди. Это событие вызвало

огромный резонанс в обществе, и Провинциальная ассамблея (членами которой были влиятельные колонисты) созвала собрание для принятия конкретных мер. Двое из членов ассамблеи, Джон Хэнкок и Сэмюэль Адамс, выступили на собрании с требованием сделать все возможное для скорейшего вывода войск из Бостона.

Это решение, созревшее у двоих храбрых и умных мужчин, по праву можно назвать началом свободы, благами которой в настоящее время пользуется вся Америка. Не забывайте, принятие этого решения требовало незаурядной храбрости и веры в свою правоту от Хэнкока и Адамса.

Сразу же после сделанного им заявления Адамсу было поручено встретиться с губернатором провинции Хатчинсоном и потребовать отзыва британских войск из Бостона.

Требование было выполнено, войска выведены из города, но инцидент исчерпан этим не был. Он привел к ситуации, которая предзнаменовала изменения в направлении развития всей цивилизации.

Одна голова — хорошо, а две — лучше

В вышеописанной истории немалую роль сыграл Ричард Генри Ли, поскольку он часто общался с Сэмюэлем Адамсом. Они вместе обсуждали сложившуюся в стране ситуацию, обменивались мнениями, делились идеями улучшения благосостояния людей. Подобная практика натолкнула Адамса на мысль, что было бы неплохо списаться с тринадцатью колониями. Это, по его мнению, помогло бы координировать усилия, которые приходилось прилагать в сложившейся ситуации. Через два года после происшествия в Бостоне Адамс выступил на Ассамблее с предложением создать Ко-

ординационный комитет колоний, в который будут входить конкретно назначенные корреспонденты из каждой колонии. Комитет имел целью «улучшение положения в колониях Британской Америки».

Это было началом зарождения силы, которая впоследствии принесла свободу и вам, и мне. Была организована группа «коллективного разума». В эту группу входили: Адамс, Ли, Хэнкок.

Итак, был создан Координационный комитет. Граждане колоний стали открыто высказывать свое недовольство присутствием британских войск, порой даже посредством оружия. Однако от этих единичных и спонтанных бунтов проку было мало. За ними не стояла группа «коллективного разума», обладающая силой, способной объединять сердца, разум, души и тела в единое целое для достижения единой цели. Такая группа отсутствовала до тех пор, пока Адамс, Хэнкок и Ли не объединили свои усилия.

Тем временем британцы тоже не дремали. Они также строили планы и обдумывали ситуацию. Более того, у них было преимущество — за ними стояли деньги и регулярная армия.

Мгновенное решение изменило ход истории

Хатчинсона на посту губернатора штата Массачусетс сменил Гэйдж. Первое, что он сделал, — написал устрашающее послание Сэмюэлю Адамсу.

Мы лучше поймем, что происходило в те времена, если ознакомимся со стенограммой разговора между полковником Фентоном (посланником Гэйджа) и Адамсом.

Полковник Фентон: «Я уполномочен губернатором Гэйджем довести до Вашего сведения, господин Адамс, что господин губернатор намерен вести с Вами перего-

воры о создании выгодных Вам (в словах полковника явно прослеживается попытка подкупить Адамса) условий, на которых Вы согласились бы не противостоять мерам, предпринимаемым правительством. Губернатор также настоятельно советует Вам не вызывать недовольства Его Величества. Губернатор напоминает Вам, что ваши действия были таковыми, что могут привлечь за собой применение закона, введенного Генрихом VIII, согласно которому лицо, подозреваемое в измене или в сокрытии измены, может быть направлено губернатором провинции в Англию для ведения там судебного разбирательства. Тем не менее, если вы измените свой политический курс, это не только послужит вашим личным интересам, но и восстановит мир с королем».

Сэмюэль Адамс оказался перед выбором: воспользоваться предоставленной возможностью и извлечь личную выгоду? Или же продолжать начатое и подвергаться риску быть повешенным?

Адамс вынужден был принять *мгновенное* решение, которое могло стоить ему жизни. Он заставил полковника поклясться, что тот дословно передаст губернатору его ответ.

Ответ Сэмюэля Адамса: «Можете сказать губернатору Гэйджу, что я издавна живу в мире с королем всех королей. Никто и ничто не заставит меня отказаться от правого дела, направленного на благо моей страны. И скажите губернатору Гэйджу, что я, Сэмюэль Адамс, советую ему не оскорблять чувства людей и выводить их из себя».

Когда губернатор узнал об язвительном ответе Адамса, он впал в ярость и выпустил прокламацию, в которой написал: «Именем Его Величества я сим заявляю, что предлагаю и обещаю всем, кто добровольно сложит оружие и вернется к исполнению своих обя-

занностей и мирной жизни, полное прощение. Однако к Сэмюэлю Адамсу и Джону Хэнкоку это предложение не относится. Их преступления настолько гнусны, что не заслуживают ничего, кроме наистройнейшего наказания».

Иными словами, Адамс и Хэнкок оказались на «лобном месте». Угроза губернатора заставила этих двоих принять еще одно решение, такое же опасное, как и предыдущее. Они поспешили созвать собрание из своих самых верных сторонников. Когда в комнату вошел последний участник собрания, Адамс запер дверь на замок, положил ключ в карман и известил всех присутствующих, что назрела необходимость организовать конгресс колонистов и ни один человек не покинет эту комнату, пока не будет принято решение об этом.

Последовало замешательство. Некоторые колебались, осознавая возможные последствия таких радикальных действий. Другие глубоко сомневались в разумности такого конкретного и определенного решения. Среди запертых в комнате были лишь двое, которым страх был неведом и которые исключали возможность поражения, — Адамс и Хэнкок. Под воздействием их уговоров и увещеваний участники собрания согласились с предложением провести при помощи Координационного комитета подготовку по созыву первого Континентального конгресса, который по плану должен был приступить к работе 5 сентября 1774 года в Филадельфии.

Запомните эту дату. Она имеет более существенное значение, чем 4 июля 1776 года. Ведь если бы не было принято *решение о созыве Континентального конгресса*, не была бы подпísана и *Декларация о независимости*.

Незадолго до первого заседания нового конгресса еще один лидер, проживавший в другом регионе страны, был занят подготовкой и изданием документа под

названием «Обобщенный взгляд на права Британской Америки». Это был Томас Джефферсон из провинции Вирджиния. Надо отметить, что его отношения с лордом Данмором (представителем короля в Вирджинии) были не менее натянутыми, чем отношения Адамса и Хэнкока с их губернатором.

После публикации известного документа Джефферсона обвинили в измене Его Величеству. Узнав об этом, один из соратников Джефферсона произнес фразу, вошедшую в историю: «Если это измена, то каждый гражданин должен изменять как можно больше».

Это были люди, которые, не обладая властью, без какой-либо поддержки, без денег, были намерены решить судьбу колонии. Они начали осуществлять свой план достижения цели на первом Континентальном конгрессе и продолжали прилагать все возможные усилия на протяжении двух лет, пока 7 июля 1776 года на Ассамблее конгресса Ричард Генри Ли не произнес следующие слова: «*Джентльмены, я провозглашаю, что Объединенные колонии являются и по праву должны быть свободными и независимыми штатами и что эти штаты не несут никаких обязательств перед Британской Короной. Все политические связи между штатами и Великобританией должны быть порваны.*

Заявление господина Ли прозвучало как взрыв бомбы. Все стали активно обсуждать его, длилось это довольно долго, и Ли потерял всякое терпение. В конце концов, через несколько дней, проведенных в постоянных дискуссиях и спорах, участники Ассамблеи собрались вновь, и опять слово взял Ли. Он твердо и внушительно провозгласил: «Господин Президент, мы обсуждаем эту проблему и мое выступление, в частности, вот уже несколько дней. Но ведь это единственно верный путь, которым нам должно следовать. Почему

же, сэр, мы должны откладывать решающий момент? Зачем колебаться? Давайте сегодняшний великолепный день и назовем днем рождения Американской Республики. Пусть она растет и мужает, но не для того, чтобы воевать или порабощать, а для того, чтобы восстановить мир и закон».

Незадолго до завершения Ассамблеи господину Ли пришлось уехать домой по причине болезни близкого человека. Однако он передал свои твердые намерения и идеи в руки друга, Томаса Джейферсона, который, в свою очередь, пообещал бороться до тех пор, пока не будут приняты действенные меры. Через некоторое время Президент Конгресса (Хэнкок) назначил Джейферсона главой Комитета по подготовке Декларации о независимости.

Долго и упорно работал Комитет над документом, который (все это понимали) обречет на смерть всех, кто его подпишет, в том случае, если Великобритания одержит верх.

Документ был написан и 28 июня представлен на рассмотрение Конгрессу. Несколько дней участники обсуждали его, вносили изменения и дополнения.

4 июля 1776 года Томас Джейферсон встал перед Ассамблей и зачитал самое смелое решение, которое когда-либо было написано на бумаге:

«Когда какой-либо народ в процессе развития человечества испытывает потребность в освобождении от политических оков, связывающих его с другим народом, и в переходе в суверенное равноправное состояние, предусмотренное законами природы и Законом Божиим, тогда из уважения к мнению человечества требуется обозначить причины, побудившие народ к независимости и самостоятельности...»

Джейферсон завершил свою речь. После этого пятьдесят шесть мужей поставили свои подписи под огла-

шенным документом. Каждый из них понимал, что на карту поставлена жизнь.

Принятое этими людьми решение привело к образованию нации, которой суждено было навечно утвердить привилегию человечества принимать решения.

Проанализируйте все вышеописанные исторические события, потому что для формирования цельного характера и полноценной личности необходима сила духа, равная той, которая привела к свободе целую нацию. Из истории создания Декларации независимости нетрудно выделить по меньшей мере шесть основных составляющих этой силы: *страстное желание, решение, вера, настойчивость, группа «коллективного разума», организованное планирование*.

Сила разума

С помощью философии, излагаемой в данной книге, вы придетете к пониманию того, что мысль, подкрепленная страстным желанием, имеет тенденцию к переходу в физическую форму. Справедливость этих слов неоднократно доказывалась событиями, ставшими вехами в истории человечества, как, например, образование Соединенных Штатов или (пусть это рангом помельче) создание корпорации «Юнайтед Стейтс Стил».

Если вы пытаетесь раскрыть секрет успеха, прежде всего не рассчитывайте на чудо, потому что чудес не бывает. Существуют вечные законы природы, доступные каждому, кто обладает верой в них и мужеством их применить. Эти законы одинаково применимы для освобождения народов и для накопления богатств.

Лидеры в любой сфере человеческой деятельности обладают способностью принимать быстрые и верные решения. Человек, который знает, чего он хочет, и верит в это, всегда добьется желаемого.

Нерешительность — это привычка, которая формируется в юности, однако постепенно она закрепляется и становится навыком зрелого человека. Многие люди страдают от нерешительности и неспособности принимать решения без промедлений и колебаний.

Определенность всегда подразумевает мужество, порой — очень большое. Как уже упоминалось, те пятьдесят шесть человек, поставивших свои подписи под Декларацией о независимости, ставили на кон свою жизнь. Человек, который принимает твердое решение заняться определенной работой и получить желаемое, головою не рискует; он ставит на карту не жизнь, а экономическую свободу. Финансовая независимость, богатство, любимое дело, профессиональное мастерство недоступны тому, кто пренебрегает надеждой, планированием и, наконец, страстным желанием всего этого. Чтобы добиться своего, нужно желать богатства столь же пылко и страстно, как Сэмюэль Адамс жаждал свободы колониям.

Что нужно запомнить:

Промедление в процессе принятия решения — вот одна из основных причин поражения. У каждого человека есть свое мнение, которое надо уважать. Но не обязательно к нему прислушиваться. В конце концов, **ваш** мир зависит от **вашего** мнения. Пусть принятное в 1776 году в Филадельфии решение укрепит вашу решимость и уверенность в себе сегодня.

Разум человека обладает огромной силой. Несспособность принимать решение развивается в юности; запомните, как избежать этого и как помочь другим спротивиться с этой проблемой.

Проанализируйте события, которые предопределили великие решения, и воспользуйтесь полученными сведениями в своей дальнейшей жизни.

Страстное желание быть свободным приносит свободу; страстное желание стать богатым приносит богатство.

Сильный человек находит силы в самом себе.

На пути к богатству.

Шаг восьмой:

настойчивость

Осознайте и избавьтесь от тех слабостей, которые стоят между вами и поставленными целями. Ваша настойчивость разовьется в достойную уважения силу духа.

Настойчивость — это важный фактор превращения желания в денежный эквивалент. Основой же настойчивости является сила воли.

Сочетание таких компонентов, как сила воли и желание при должной организованности несет в себе не-преодолимую силу. Владельцы огромных состояний, как правило, имеют репутацию хладнокровных, а порой жестоких и безжалостных людей. Зачастую такая репутация основывается на неверном понимании их характера. Что у них есть, так это сила воли, которую они подкрепляют настойчивостью и применяют, добиваясь желаемого. Это и *гарантирует* достижение поставленных целей.

Большинство людей при первых же признаках неудачи готовы все бросить и сдаться. Только немногие способны, несмотря ни на что, продолжать начатое, пока не достигнут цели.

Возможно, в слове «настойчивость» нет ничего героического, тем не менее это необходимое качество характера: как без углерода не рождается сталь, так без настойчивости человек не становится человеком.

Накопление богатства обычно предполагает применение всех тринадцати принципов предлагаемой вам философии. Эти принципы следует понять и настойчиво использовать всем, кто желает стать богатым.

Слабое желание дает слабые результаты

Вашим первым испытанием будет воплощение в действительность шести пунктов инструкции, данной в главе «*Огромное желание*», если вы следуете рекомендациям, изложенным в этой книге, и стремитесь использовать приобретенные знания на практике.

Следует внимательно читать все рекомендации и следовать всем инструкциям, так как вы еще не входите в ту немногочисленную группу людей, у которых есть определенная цель и конкретный план достижения этой цели. В конце концов, овладев этим искусством, вам не нужно будет вновь и вновь обращаться за указаниями и разъяснениями.

Отсутствие настойчивости — самая распространенная причина неудачи, ахиллесова пятна большинства людей. Однако эту слабость можно преодолеть, если приложить определенные усилия. Все зависит только от вас, от силы вашего желания.

Истоки любого достижения зарождаются в мечте и желании. Никогда не забывайте этого. Слабое желание приносит слабые результаты, равно как слабый огонь дает мало тепла. Если вы обнаружите, что вам недостает настойчивости, знайте — решение проблемы есть. Оно заключается в вашем желании разбогатеть: из уголька разожгите в себе пламя.

Прочтите до конца эту книгу, а затем вернитесь к главе «*Огромное желание*». Выполните предложенные в этой главе инструкции, пошагово описывающие шесть этапов трансформации желания в деньги. Увлеченность и энтузиазм, с которыми вы будете действовать, будут играть роль индикаторов, насколько сильно (или слабо) вы желаете обладать большой суммой денег. Если вы будете равнодушны, будьте уверены, что денег вам не видать как собственных ушей.

Богатство приходит к тем, чей разум подготовлен его принять, как океан принимает воду во время отлива.

Если вам не хватает настойчивости, сконцентрируйте свое внимание на указаниях, приводящихся в главе «Сила»; организуйте группу «коллективного разума» и общими усилиями членов группы вы сможете развить в себе настойчивость. Дополнительные советы по развитию настойчивости содержатся также в главах, посвященных подсознанию и самовнушению. Следуйте этим инструкциям и развивайте свою настойчивость до тех пор, пока она не войдет в привычку в подсознание. Они будут гарантировать вам настойчивость даже тогда, когда вы будете спать.

Волшебная сила «денежного» сознания

Спонтанные, эпизодические усилия не принесут никаких результатов. Вы должны соблюдать и применять все описанные в данной книге правила и указания таким образом, чтобы они вошли в привычку. Это единственный способ формирования «денежного» сознания, которое заставит вас мыслить категориями денег.

Нищета настигает тех, чей разум и мысли поглощены ею или боязнью ее, равно как деньги идут к тому, кто привлекает их своими мыслями и желаниями. Нищенское сознание порождается в результате сознательного формирования привычек, которые непроизвольно поражают разум человека. «Денежное» сознание обязательно следует формировать в себе, за исключением тех случаев, когда человек рождается с этим сознанием.

Если вы поймете значимость всего сказанного выше, то полностью осознаете, сколь велика роль настойчивости в процессе приобретения богатств. Без настой-

чивости вы проиграете прежде, чем начнете борьбу, именно она гарантирует победу.

Вспомните, сколько сил и настойчивости вам необходимо, чтобы избавиться от ночного кошмара. Вы лежите в постели в полусонном состоянии, с ощущением, что вот-вот задохнетесь. Вы не способны повернуться, пошевелиться. Затем начинаете понимать, что должны опять взять под контроль свои мышцы. Посредством настойчивости и силы воли вам удается пошевелить пальцами одной руки. Потом постепенно начинаете разминать мышцы всей руки, пока свободно не сможете ею владеть. Затем таким же способом вы разминаете вторую руку или ногу. Затем вы берете под контроль весь свой организм и избавляетесь от мучившего вас кошмара. Как вы понимаете, конечный результат явился постепенно, вследствие пошагового выполнения определенных действий.

У вас есть тайный покровитель

Вы можете начать пробуждение из состояния ментальной инертности с помощью схожей процедуры, двигаясь сначала медленно, затем постепенно набирая скорость, пока в конце концов не возьмете под контроль всю свою волю. Будьте настойчивы, как бы медленно вам ни приходилось двигаться на первых этапах. Помните, настойчивость обязательно принесет успех.

Если вы с особым вниманием отнесетесь к подбору группы «коллективного разума», то в ней обязательно должен быть человек, который поможет вам развить настойчивость. Некоторые люди, ставшие владельцами огромных состояний, развили в себе настойчивость по необходимости. Они сформировали в себе эту привычку, поскольку им *пришлось стать настойчивыми*.

Настойчивость — это своего рода страховка от неудач и поражений. Настойчивый человек даже после многочисленных поражений не теряется и продолжает двигаться к цели. Порой у меня появляется мысль, что у каждого человека есть покровитель, в задачи которого входит испытывать подопечного посредством всякого рода неприятностей. Люди, которые, претерпев неудачу, собирают все оставшиеся силы и настойчиво движутся вперед, получают вознаграждение от тайного покровителя. И весь мир кричит достигнувшим цели: «Браво! я знал, что ты справишься!» Этот тайный помощник никому не позволит дойти до победы, улизнув от испытания на настойчивость. Не получают оценок и, следовательно, результатов те, которые не справляются.

Успешно сдавшие экзамены по настойчивости получают в качестве оценок самую лучшую компенсацию за потраченные усилия — достижение заветной цели. И это еще не все! Они обретают нечто большее и более значительное, чем материальная компенсация, — знание того, что «каждое поражение несет в себе семя равноценного преимущества».

Поражение — явление временное

В каждом правиле есть исключения; некоторые люди на собственном опыте познают необходимость в настойчивости и находят удовольствие, вновь и вновь испытывая себя этой силой. Они рассматривают поражение как нечто большее, нежели временное явление. Эти люди так настойчиво стремятся к реализации своих желаний, что постигшее их поражение превращается в победу.

Однако есть и такие, кого первое же поражение не просто выбивает из колеи, но сбивает с ног, и человек

после этого оказывается уже не в состоянии поднять голову и воспрянуть духом. Лишь немногие способны воспринимать поражение как побуждающий толчок к дальнейшим усилиям. Этим людям не страшны никакие превратности судьбы.

Перед своим мыслительным взором я вижу своеобразный «Бродвей» умерших надежд и магический «Парадный подъезд» его величества случая. Люди со всего мира пытаются найти на «Бродвее» славу, богатство, власть, любовь и прочее, что имеют в виду, произнося слово «успех». Лишь немногие пробиваются, лишь немногие становятся известными на этом «Бродвее», потому что покорить его непросто. Эта улица признает лишь тех, кто имеет талант не сдаваться при любых испытаниях.

И тогда мы убеждаемся, что этот человек познал секрет победы над «Бродвеем». Этот секрет заключается в одном слове: *настойчивость!*

Вот история Фанни Хурст, чья настойчивость проложила своей хозяйке путь к славе и богатству. Фанни приехала в Нью-Йорк в 1915 году в надежде разбогатеть за счет своей писательской деятельности. Однако это требовало времени. Четыре года молодая женщина училась жить в Нью-Йорке, получая информацию из первых рук. Днем она работала, а ночью мечтала. Однако когда силы оставляли ее, она не признавала свое поражение и не сдавалась. Она не говорила: «Что ж, «Бродвей», ты победил». Она говорила: «Ну ладно, «Бродвей», ты можешь сбить с ног любого, но не меня. Я собираюсь бороться до тех пор, пока ты не сдашься».

Издатель газеты «Сетердэй Ивнинг Пост» тридцать шесть раз отказывал Фанни в публикации, но она преодолела эту преграду, и ее работа была опубликована. Заурядный писатель после первого же отказа сдался бы и перестал писать. Но только не Фанни

Хурст: она была настроена не победу и шла к ней четыре года.

Затем последовало вознаграждение. Злые чары развеялись, и невидимый помощник, испытывавший Фанни в течение четырех лет, поставил ей самую высокую оценку: издатели проторили дорожку к двери дома Фанни. Деньги стали приходить так быстро и часто, что мисс Хурст не успевала их считать. Дальше — больше: кинематографисты увидели в ее произведениях великолепные сценарии для фильмов, что породило дополнительный денежный поток.

Иными словами, это яркий пример того, чего может достичь настойчивый человек. Фанни Хурст не исключение. Будьте уверены, все богатые люди, прежде чем обрести состояния, овладевали способностью быть настойчивыми. «Бродвей» подаст любому нищему чашечку кофе и сэндвич, но от тех, кто приходит за больши́м, он требует настойчивости.

Каждый может научиться настойчивости

Поскольку настойчивость является состоянием разума, ее можно культивировать. Как и все состояния разума, настойчивость базируется на определенных факторах. Я перечислю главные.

- 1. Определенность цели.** Если вы знаете, чего хотите, то уже сделали первый и, возможно, самый важный шаг на пути формирования настойчивости. Сильные мотивы вынуждают нас преодолевать многие трудности.
- 2. Огромное желание.** Сравнительно легко владеть и пользоваться настойчивостью в процессе достижения цели, являющейся объектом вашего сильного желания.

3. *Уверенность в своих силах.* Вера в свои способности реализовать план является стимулом развития настойчивости. (Уверенность в себе можно сформировать, придерживаясь принципов самовнушения, которые описаны в соответствующей главе.)
4. *Определенные планы.* Конкретные планы, даже слабые или нереальные, поощряют развитие настойчивости.
5. *Знания.* Знание, что ваши планы надежны и выполнимы и что они базируются на опыте, также способствует развитию настойчивости; догадка вместо знания может оказать отрицательное воздействие на процесс формирования настойчивости.
6. *Сотрудничество.* Симпатия, взаимопонимание и гармоничность в отношениях с другими людьми, несомненно, положительно влияют на настойчивость.
7. *Сила воли.* Привычка концентрировать свои мысли на построении планов для достижения цели воспитывает настойчивость.
8. *Привычка.* Настойчивость — это результат привычки. Разум усваивает тот каждодневный опыт, который его питает. Это становится привычкой. Страх — самый страшный из врагов — может быть эффективно излечен посредством *настойчивого повторения смелых поступков*. Это знает каждый, кто был на войне.

Тест на настойчивость

Прежде чем завершить разговор о настойчивости и ее значении, хочу предложить вашему вниманию тест на настойчивость. С помощью этого теста вы сможете

определить, какого конкретного фактора вам не хватает. Примените каждый из пунктов к себе и смело отметьте ваши слабые места. Подобный самоанализ может привести к открытию нового в себе.

В списке вы найдете своих заклятых врагов, которые отдаляют вас от достойных достижений. Это не просто «симптомы», указывающие на ваши слабости, но также их причины, укоренившиеся глубоко в подсознании. Внимательно изучите список и решите для себя, действительно ли вы хотите знать, кто вы и на что способны. Вот список слабостей, которые должен преодолеть каждый, желающий достичь благосостояния.

1. Неспособность осознать и определить, чего конкретно вы хотите.
2. Промедление по какой-либо причине или без причины (обычно оно оправдывается алиби или «серезной» причиной).
3. Отсутствие интереса к приобретению специальных знаний.
4. Нерешительность и привычка уклоняться от прямого ответа.
5. Привычка ссыльаться на обстоятельства вместо того, чтобы разрабатывать конкретный план решения проблемы.
6. Самовлюбленность. Против этого недуга практически не существует лекарств, поэтому у тех, кто слишком доволен собой, мало шансов на успех.
7. Безразличие, которое выражается в том, что человек с готовностью идет на любой компромисс, соглашается со всем, лишь бы не оказаться в оппозиции, лишь бы не бороться.
8. Привычка обвинять других в собственных ошибках и воспринимать неблагоприятные обстоятельства как неизбежные.

9. Пренебрежения выбором мотивов, побуждающих к действию.
10. Готовность бросить все при малейших признаках поражения (эту слабость порождает один из шести основных страхов).
11. Отсутствие конкретного плана в письменной форме.
12. Привычка пренебрегать идеями и возможностями.
13. Слабое желание вместо волеизъявления.
14. Привычка быть бедным, полное отсутствие каких-либо амбиций и стремления к богатству.
15. Поиск «мелочных» богатств. Попытки получить что-либо без чего-либо взамен (например, выигрыш в азартных играх).
16. Боязнь критики, неспособность создавать планы и осуществлять их на практике, поскольку страшно, что другие подумают, сделают, скажут... Последний фактор должен возглавить этот печальный список, поскольку подобная слабость существует в подсознании каждого человека. (См. «Шесть основных страхов» в последней главе.)

Критиковать может каждый

Давайте рассмотрим некоторые симптомы боязни критики. Большинство людей настолько подвержены влиянию со стороны родственников, друзей и близких, что не могут самостоятельно действовать и принимать решения из-за боязни критики со стороны окружающих.

Многие люди совершают ошибки при выборе спутника жизни, покупках, а также живут несчастливо из-за боязни критики, которая может последовать после исправления сделанной ранее ошибки. (Всякий, кто

страдает от этой формы страха, знает, какова его разрушительная сила.)

Миллионы людей пренебрегают обучением после завершения школы, потому что боятся насмешек и критики со стороны.

Многие мужчины и женщины, пожилые и молодые, позволяют родственникам разрушать их собственную жизнь, повинуясь ложному долгу и боясь критики со стороны. (Долг не обязывает человека разрушать собственную жизнь и попирать свое же право жить самостоятельно.)

Бизнесмены отказываются воспользоваться удачным случаем, потому что боятся критики в случае неудачи. *Страх перед критикой в этом случае превосходит по силе желание успеха.*

Слишком многие люди отказываются ставить перед собой высокие цели или даже выбирать профессию по душе, потому что боятся услышать слова критики от «друзей» и родственников, которые могут сказать: «Не слишком ли высоко ты мечтишь? Люди подумают, что ты сошел с ума».

Когда Эндрю Карнеги «подбросил» мне свою идею исследовать методы и способы обогащения, то предупредил, что на это уйдет вся моя жизнь. Я в первую очередь подумал о том, что скажут окружающие меня люди. Задача показалась мне непосильной, и я стал искать какие-либо отговорки и причины, по которым мог бы отказаться от этого ответственного дела. Осторожный «внутренний» голос напоминал: «Ты не сможешь это сделать. Эта работа слишком ответственна и велика, она не для тебя. А что подумают родственники? Как ты будешь зарабатывать на жизнь в течение этих двадцати лет? Никто до тебя этого не делал. Получится ли это у тебя? Добьешься ли ты успеха? Подумай о своем скромном происхождении — как же

ты можешь заниматься философией? Люди подумают, ты сумасшедший. Почему до тебя никто этого не делал?»

Эти и другие подобные вопросы мелькали у меня в голове и требовали внимательного их рассмотрения. Казалось, весь мир пытался отговорить меня принять предложение Карнеги. В тот момент у меня была замечательная возможность уничтожить все мои амбиции, прежде чем они взяли под контроль мои действия. Позднее в моей дальнейшей жизни, проанализировав жизнь многих людей, я сделал открытие, что большинство идей появляется мертворожденными и требуется человек, который бы вдохнул в них жизнь, разработав планы и осуществив их реализацию. Страх перед критикой уничтожает идеи, которые еще не успели появиться на свет и которые из-за этого никогда не будут реализованы.

Они сами устроили себе свой «счастливый случай»

Многие считают, что успех является результатом благоприятного случая, удачно сложившихся обстоятельств. Это мнение, конечно, имеет некоторые основания; однако те, которые полагаются только на удачу, будут, возможно, разочарованы, узнав, что упускают из виду очень важное обстоятельство. Это обстоятельство — знание того, как благоприятный случай можно устроить своими силами.

Во времена великой депрессии В.С. Филдз, известный комик, в один день потерял все: деньги, доход, работу и варьете (средство зарабатывания денег). Более того, ему было за шестьдесят — возраст, в котором многие люди считают себя «стариками». К тому же он упал и повредил шею. Многие на его месте сдались и

лишились бы присутствия духа. Но Филдз был настойчив. Он так хотел вернуться к своему прежнему занятию, что согласился работать бесплатно в новом виде искусства (кинематографе). Он знал: если продолжать в том же духе, то случай рано или поздно появится. Так и получилось!

Мэри Дрэсслер осталась без денег, без работы, когда ей было около шестидесяти. Она стала искать подходящий случай, и он пришел на ее зов. Ее настойчивость принесла поразительный успех, просто триумф этой уже немолодой, но такой целеустремленной и настойчивой женщине.

Эдди Кэнтор потерял все свои деньги в 1929 году, когда многие биржи потерпели крах. Однако этот мужчина обладал настойчивостью и храбростью. Благодаря этим качествам плюс его способности видеть главное ему удалось вернуть успех. Он стал получать доход в 10 000 долларов в неделю! Вот уж действительно настойчивость наделяет человека невероятными способностями.

Единственный шанс на успех, выпадающий на вашу долю, — тот, который вы сами создаете. А это возможно только благодаря настойчивости.

Они были нужны друг другу

Много лет назад жил один человек — принц Уэльский. В сердце своем он был одиноким и поэтому очень несчастным человеком. В течение сорока лет самые знатные невесты Европы пытались выйти замуж за принца. Пришло время, и он стал королем Эдуардом VIII. Но в душе по-прежнему было пусто и холодно. Сердце короля Эдуарда VIII могла согреть и заполнить только любовь. Его избранницей оказалась Уоллис Симпсон. Дважды оступалась она в поисках

любимого человека и все же продолжала надеяться на удачу. Любовь была ее главной обязанностью, самым важным долгом. Что самое великое на Земле? Любовь — говорит нам Творец. Не законы, критика, горечь или радость, а любовь, великая и всемогущая. Король Эдвард отказался от империи ради того, чтобы дать ей это.

Многие женщины жалуются на то, что мир принадлежит мужчинам и у них больше шансов добиться успеха. Мне кажется, нужно обратить внимание на судьбы тех женщин, которые, несмотря на все эти «трудности», добились желаемой цели.

А что же король Эдвард? Как высока была та цена, которую он заплатил за ту единственную, необходимую ему женщину?

Мы можем только строить предположения. Но тем не менее на этом примере мы убеждаемся, что решимость имеет цену, которую следует платить сполна.

Британская империя проложила путь к новому порядку в мире. Герцог Виндзорский и его жена в конце концов помирились с королевской семьей. История их любви, настойчивости, платы за эту любовь — давняя история, однако нам следует помнить ее как замечательный пример того, чего могут достичь люди, ищащие самое великое богатство.

Спросите у сотни первых встречных, чего они хотят от жизни, и вы удивитесь, когда узнаете, что девяносто восемь из них будут не в состоянии ответить. Если вы будете настаивать на ответе, некоторые назовут «безопасность», многие — «деньги», другие — «счастье», возможны ответы — «слава и власть», «общественное признание» или «легкая жизнь», «умение петь и хороший голос» и тому подобное, но никто не сможет конкретно и определенно ответить на такой, казалось бы, легкий вопрос. Имейте в виду: богатство не отзывается на

простое пожелание. Оно приходит на зов сильного желания, подкрепленного конкретным планом действий и постоянной настойчивостью.

До настойчивости — четыре шага

Для того чтобы стать настойчивым человеком, надо сделать лишь четыре шага. Эти шаги не требуют от человека особых знаний, уникальных способностей и какого-либо образования. Нужно лишь немного времени и усилий. Вот эти необходимые шаги.

1. Ясная цель, обоснованная огромным желанием воплотить ее в жизнь.
2. Конкретный, определенный план действий.
3. Склад ума, не подвластный негативному воздействию со стороны (влияние родственников, друзей и знакомых).
4. Дружеский союз с несколькими людьми, которые будут поощрять вас в продвижении к заветной цели.

Предшествующие четыре этапа совершенно необходимы для успеха. Целью всех тринадцати принципов описанной в данной книге философии успеха является сформирование у человека *привычки* совершать эти шаги.

Посредством этих шагов-этапов человек получает возможность контролировать свои финансовые дела.

Эти шаги ведут к свободе и независимости.

Эти шаги ведут к богатству в его малых или больших количествах.

Эти шаги ведут к силе, славе и мировому признанию.

Эти четыре шага гарантируют появление «счастливого случая».

Эти четыре шага превращают мечты в их физический эквивалент.

Эти шаги приведут вас к лекарству против страха, разочарования и безразличия.

Прошедшие успешно все четыре шага-этапа в конце пути получат великолепное вознаграждение — привилегию, которая даст вам возможность заказать и купить билет в ту «страну», в ту жизнь, которую захотите.

Можно ли рассчитывать на помощь Высшего Разума?

Что за сила наделяет настойчивых людей способностью преодолевать трудности? Возможно, качество и степень настойчивости стимулируют в мозгу какие-нибудь химические процессы, которые приводят к формированию сверхспособностей? Может быть, Высший Разум становится на сторону человека, который, несмотря на поражение, продолжает бороться?

Эти и многие другие вопросы возникали у меня, когда я узнавал о судьбе таких людей, как Генри Форд, который начал с нуля и построил индустриальную империю, имея у истоков лишь настойчивость, граничившую с упрямством. Или Томас А. Эдисон, который имел менее трех месяцев школьного образования и стал изобретателем с мировым именем.

У меня была счастливая возможность наблюдать за мистером Эдисоном и мистером Фордом долгое время. Более того, я изучал их действия в различных ситуациях, анализировал их поступки. Именно поэтому мои выводы и являются верными: они основаны на достоверных фактах и тщательном их анализе. А вы-

воды таковы: я не нашел ничего другого, что могло бы навести на предположение об источнике их феноменальной способности достигать желаемого, кроме настойчивости.

Всякий, кто занимался исследованиями биографий пророков, философов, религиозных деятелей, приходил к убеждению, что самым важным качеством у них была настойчивость, концентрация усилий, целей и мыслей на желаемом.

Возьмите, например, историю жизни Магомета (Мухаммеда). Проанализируйте его деятельность, сравните его достижения с достижениями наших современников, и вы обязательно найдете одну общую черту у всех этих людей — настойчивость!

Если вам очень захочется изучить ту силу, которая питает настойчивость, прочитайте описание жизни Магомета. Лучше всего воспользоваться тем, которое написано Эссадом Беем. Предлагаю вашему вниманию краткий обзор этой книги, подготовленный Томасом Сагруэем и опубликованный в газете «Геральд трибун».

Последний великий пророк

Магомет был пророком, но он не творил чудеса. Он не был мистиком; у него не было учения; он не начал свою миссию до тех пор, пока ему не исполнилось сорок лет. Когда он объявил себя посланником Аллаха и принял увещевать людей обратиться в истинную веру, его высмеяли и обозвали сумасшедшим. Дети дразнили его, а женщины швырялись грязью. Он был изгнан из своего родного города Мекки, и его последователи были вынуждены идти за ним в пустыню. В течение десяти лет, которые Магомет провел в молитвах, он не видел ничего, кроме насмешек, нищеты и страданий. Но прошло еще десять лет, и он стал

правителем всей Аравии, главой новой религии. Сила, которая двигала этой религией, покоилась на трех краеугольных камнях: сила слова, сила молитвы, единение человека с Богом.

Магомет родился в семье известных и почитаемых в Мекке людей. Мекка в то время была перекрестком всех торговых путей. В самом городе было пыльно и душно, поэтому детей на воспитание отдавали бедуинам. Они должны были заботиться, чтобы дети выросли здоровыми и сильными. Именно таким и вырос Магомет, вскормленный молоком кобылиц. Он пас овец, а вскоре нанялся к некой богатой вдове караванщиком. Он путешествовал по всему Востоку, говорил со многими людьми и наблюдал, как начинают забываться христианские заветы. Когда Магомету исполнилось двадцать восемь лет, Хадийа, та самая богатая вдова, принялась обхаживать молодого человека и в результате женила его на себе. Его отец был против этого брака, однако после дружеского ужина с будущей невесткой, которая не скучилась на вино, согласился дать свое благословение. Следующие двенадцать лет Магомет жил как богатый торговец. Но, вернувшись однажды после очередного путешествия, он заявил жене, что ему явился архангел Гавриил и поведал о его предназначении быть посланником Бога на Земле.

Коран был самым великим чудом для Магомета, который не был поэтом и не обладал даром красноречия. Но когда он читал строки из Корана, это произвело гораздо большее впечатление, чем стихи или сказки: на Востоке дар слова считается великим чудом, а поэт — всемогущим. Магомет заявил, что все равны перед Богом и весь мир должен быть одним демократическим государством — Исламом. В те времена это было ересью. Магомету к тому же припомнили его желание сокрушить все 360 идов во внутреннем дво-

ре у камня Каабы. Этот камень привлекал огромное количество кочующих племен в Мекку, что, естественно, приносило огромные прибыли. Поэтому местные торговцы выступили против Магомета и возмутились его поведением. Магомет удалился в пустыню и потребовал власть над всем миром.

Так зародилось исламское движение. В пустыне возгорелось пламя, которое не могло быть потушено. Магомет призвал евреев и христиан присоединиться к нему, ведь он не основывал новую религию, он призывал всех объединиться в вере в единого Бога. Если бы евреи и христиане услышали его призыв и объединились с ним, то Исламу покорился бы весь мир. Но они не сделали этого. Когда войска пророка вошли в Иерусалим, ни один из горожан не пострадал из-за своей веры. Когда столетия спустя крестоносцы захватывали исламские города, они никому не давали пощады — ни мужчинам, ни женщинам, ни детям. Однако христианство согласно с Исламом в одном — Бог един.

Что нужно запомнить:

Настойчивость изменяет человека так, как углерод изменяет железо, превращая его в высококачественную сталь. Настойчивость поможет вам развить «денижное» сознание, после чего ваше подсознание будет постоянно работать во имя приобретения денег.

Добиться от себя настойчивости можно с помощью восьми факторов, гарантирующих достижение целей.

Такие люди, как Фанни Хурст, Кейт Смит, В.С. Филдз, преподнесли нам великолепный урок и показали цену настойчивости. Магомет и другие показали, каким образом настойчивость может изменять ход истории.

Четыре простых шага приведут вас к привычке быть настойчивым человеком, а также исключат возможность отрицательного влияния со стороны.

Если гора не идет к Магомету — Магомет идет к горе.

На пути к богатству.

Шаг девятый: сила

«коллективного

разума»

Совместное действие экономического и психологического принципов приносит потрясающий результат. Сила «коллективного разума» помогает овладеть большими деньгами и преумножить их.

9

Сила является существенным фактором в процессе приобретения денег. Без эффективной силы, необходимой для реализации планов, деньги бесполезны. В этой главе и пойдет речь о методе, который помогает овладеть силой и должным образом использовать ее.

Силу можно определить как *организованное и определенным образом направленное знание*. Сила в определении, в котором она используется здесь, призвана организовывать усилия, сделать человека способным трансформировать желание в его денежный эквивалент. Организованные усилия возможны благодаря координации действий двух или более человек, которые работают над достижением одной цели в атмосфере взаимопонимания и гармонии.

Да, для приобретения денег требуется сила! Она же требуется для того, чтобы правильно воспользоваться деньгами после их приобретения!

Давайте приоткроем завесу тайны, которая скрывает способ овладения этой волшебной силой. Если сила — это организованные знания, давайте посмотрим, каковы источники этих знаний.

1. *Высший Разум*. Этот источник знаний может быть использован с помощью способов, описанных в одной из глав этой книги, а именно — посредством созидающего воображения.
2. *Приобретенный опыт*. Приобретенный человечеством опыт в виде различных книг, журна-

лов и газет можно почерпнуть в хорошей библиотеке.

3. *Эксперимент и исследование.* В области науки, да и в любой иной сфере деятельности человека ежедневно происходит сбор, организация и классификация информации о новых фактах. К этому источнику следует прибегать в том случае, если знания недоступны посредством приобретенного опыта. Здесь также должно воспользоваться созидательным воображением.

Знания можно получить, воспользовавшись любым из этих источников. Они могут трансформироваться в силу посредством организации их в конкретные планы и претворения этих планов в жизнь.

Прочитав об этих трех источниках знания, вы, думаю, убедились, что вряд ли удастся с легкостью найти нужные сведения и данные, если это потребуется в ходе реализации планов. Действительно, если планы предполагают привлечение обширных знаний, то в одиночку этими знаниями овладеть невозможно. Вот почему вам не обойтись без сотрудничества с другими людьми.

Секрет успеха Эндрю Карнеги

«Коллективный разум» можно определить как координацию знаний и усилий нескольких людей в условиях гармоничного и плодотворного сотрудничества ради достижения определенной цели.

Ни один человек не может обладать такой силой, какая подвластна «коллективному разуму». В предыдущей главе вашему вниманию были предложены инструкции по составлению и организации планов с целью превращения их в материальный эквивалент. Разумное и настойчивое следование этим инструкци-

ям, а также использование результатов работы группы «коллективного разума» повлечет скорый успех.

Таким образом, хорошо организованная работа группы «коллективного разума» — потенциал той силы, которой можно располагать. Сейчас я объясню две особенности принципа работы «коллективного разума», одна из которых носит экономический, вторая — психологический характер. Экономическая составляющая очевидна. Экономические выгоды могут быть доступны любому человеку, который нашел хороших советчиков, консультантов и гарантировал себе плодотворное сотрудничество с людьми, которые с готовностью и чистым сердцем прилагают все возможные усилия ради достижения желаемой цели. Такая форма союза-сотрудничества лежала в основе практически каждого состояния. Во многом определяет ваш будущий финансовый статус то, как вы понимаете эту истину.

Психологический аспект «коллективного разума» гораздо сложнее осознать. Возможно, вам поможет в этом следующее высказывание: «Два разума, работающие совместно над одной задачей, по необходимости являются третьей силу, представляющую не что иное, как третий разум».

Человеческий разум — это форма энергии, составляющая часть духовной природы. Когда разум нескольких людей координируется и работает в одном направлении, появляется духовая единая энергия; в этом и заключается психологический аспект проблемы.

К проблеме «коллективного разума», в частности к ее финансовому аспекту, впервые привлек мое внимание Эндрю Карнеги более пятидесяти лет назад. Открытие этого принципа определило мою дальнейшую судьбу.

Группа «коллективного разума» господина Карнеги состояла из штата сотрудников в количестве пяти-

десяти человек, которыми он окружил себя с целью производства и маркетинга стали. Все состояние, которым он владел, явилось результатом работы этой группы.

Похожая ситуация наблюдается при анализе карьеры любого другого богатого человека. Сознательно или подсознательно, но каждый состоятельный человек пользуется силой, которая появляется в результате работы группы «коллективного разума».

Никакой другой принцип не обладает такими потенциальными возможностями!

Вы можете воспользоваться не только своими умственными способностями

Человеческий мозг можно сравнить с электрической батареей. Всем хорошо известно, что несколько батареек производят больше энергии, нежели одна. То же касается и человеческого мозга. Это значит, что работа мозга нескольких человек намного эффективнее работы мозга одного человека.

Из этого сравнения ясно, что принцип «коллективного разума» содержит в себе секрет силы, которой обладают именно те, кто окружает себя людьми с хорошими умственными способностями.

Следующее утверждение еще чуть-чуть приоткроет завесу над психологической стороной вопроса. Когда группа людей образует «коллективный разум», работающий в гармонии, то каждый член этой группы имеет доступ к сгустку энергии, сформировавшемуся в результате их работы.

Генри Форд начинал свою карьеру нищим, безграмотным парнем — это общеизвестный факт. Однако за достаточно короткий промежуток времени (всего десять лет) ему удалось стать одним из самых богатых

людей Америки. Вспомните также факт, что наиболее удачный период жизни Форда начался после его знакомства с Томасом А. Эдисоном. Думаю, вы соотнесете этот факт с полученными ранее сведениями о «коллективном разуме». Еще несколько фактов, достойных обдумывания: свои наиболее значительные достижения Форд осуществил после того, как познакомился с Харвейем Файерстоуном, Джоном Буоргхом, Лютером Бурбанком (каждый из них обладал незаурядными умственными способностями).

Люди способны перенимать черты характера, привычки и силу мысли от тех, кто помогает им в работе. В результате этого Форд перенял от Эдисона, Бурбанка, Файерстоуна их силу и настойчивость, знания и опыт. Более того, он использовал группу «коллективного разума» посредством метода, описанного в этой книге.

Этот метод доступен и вам!

Мы уже упоминали Махатму Ганди. Он обладал силой, потому что заставил двести миллионов человек объединиться в мыслях и целях.

Иными словами, Ганди сотворил чудо, потому что это действительно чудо — двести миллионов людей побуждаются к совместным действиям — не насильно вынуждаются, а именно побуждаются. Если вы сомневаетесь в том, что это — чудо, попробуйте уговорить двух людей действовать в согласии и гармонии *какое-то время*.

Любой человек, работающий в сфере бизнеса, знает, что это очень сложно: заставить служащих работать в духе согласия и тем более гармонии.

Как вы, наверное, помните, мы назвали Высший Разум первым среди источников знаний. Когда несколько человек взаимодействуют ради достижения определенной цели, они черпают знания из источника под названием Высший Разум.

Два других источника вашей силы, к сожалению, не более надежны, чем пять человеческих чувств. Приимая это во внимание, считаю необходимым подсказать, что приобщиться к Высшему Разуму не так уж и сложно.

Данная книга — это не религиозная проповедь, ни один из принципов излагаемой в ней философии не должен интерпретироваться как религиозная проповедь. Этой книгой я преследовал лишь одну цель — помочь людям преобразовать их желания в их денежный эквивалент.

Читайте, думайте и еще раз думайте. Скоро вам полностью откроется весь секрет успеха.

Нищете не нужны планы

Деньги скромны и застенчивы. Чтобы их заполучить, придется потрудиться и пустить в ход все методы, подобные тем, которые используются при ухаживании за девушкой. И, так уж получается, сила, имеющая место при ухаживании, схожа с той, которая необходима для «соглашения» денег. Эта сила для большего эффекта должна подкрепляться верой, сочетаться с настойчивостью и применяться согласно конкурентному плану, который в свою очередь должен осуществляться посредством действий.

В тот момент, когда деньги становятся тем, что называют «большими деньгами», они начинают «падать» со скоростью водопада. Существует великий невидимый поток, который можно сравнить с рекой, с одной лишь разницей: в этом потоке есть два течения, одно вверх — к богатству, а другое вниз — к нищете.

Каждый человек, который завладел огромным состоянием, осознал существование такого потока. Он включает в себя также мыслительный процесс. Пози-

тивные мысли и эмоции формируют поток, направленный вверх, к богатству; негативные — ведут к нищете.

Это наталкивает на очень важную мысль, которая просто необходима для достижения цели.

Если вы вовлечены в поток силой, ведущей к нищете, положительные эмоции помогут вам перебраться в другую часть реки, которая ведет к богатству.

Нищета и богатство порой очень быстро меняются местами. Когда богатство сменяет бедность, это происходит в результате реализации хорошо продуманных планов. А вот чтобы стать бедным, планы не обязательны. Бедности не нужны помощники, поскольку она смела и безжалостна. Богатство же застенчиво и несмело, его надо «заманивать».

Что нужно запомнить:

Эндрю Карнеги внес огромный вклад в определение секрета бизнеса, который заключается в опоре на группу «коллективного разума» и теперь находится в вашем распоряжении. Это надежный способ, позволяющий использовать знания и направить их по пути, ведущему к силе.

Человеческий разум — это форма энергии. Когда двое или более человек сотрудничают в гармонии и согласии, они создают особый «банк» энергии, представляющий собой третий разум — невидимую силу, которая есть результат работы «коллективного разума».

Для того чтобы разбогатеть, необходимо спланировать действия и организовать реализацию плана. Оставаться бедным очень легко, потому что нищете не нужен план.

К вашим услугам существуют три основных источника, из которых можно черпать силу разума. Эти источники при желании могут использовать все, знающие, как это делать. Вы теперь знаете.

Счастье — это не состояние владения, а процесс овладения.

На пути к богатству. Шаг десятый: загадка сексуальной трансмутации

Вы узнаете, как любой человек может направлять запас сексуальной энергии для собственного процветания. Вы поймете, как женщины помогают мужчинам достичь успеха и как выгодно использовать эту древнюю истину.

Термин «трансмутация» означает изменение либо переход одного элемента или вида энергии в другой.

Эмоция, связанная сексом, является состоянием разума, которое обычно ассоциируют с физическим состоянием. К сожалению, при познании секса именно физической стороне уделяется внимание и отдается предпочтение. Эмоция, связанная сексом, имеет в своей основе три конструктивные возможности:

- а) продление рода человеческого;
- б) поддержание хорошего состояния здоровья (ничто не может сравниться с ним по терапевтической силе);
- в) трансформация посредственности в гения путем трансмутации.

Сексуальное желание является наиболее сильным в жизни человека. Под воздействием этого желания люди развивают остроту воображения, храбрость, силу воли, упорство и творческие способности, не свойственные им в другое время. Желание сексуального контакта является таким сильным, что люди рискуют жизнью и репутацией ради него. Если эту силу обуздать и направить в иное русло, она сохраняет все присущие ей атрибуты (воображения, храбрости и т. д.), которые могут быть использованы как мощные творческие силы в литературе, живописи или любых других занятиях, включая накопление богатства.

Преобразование сексуальной энергии требует, конечно же, испытания силы воли, но игра стоит свеч. Желание сексуального выражения является врожденным и естественным. Это желание не может и не должно быть подавлено и исключено. Оно должно находить проявления, которые обогащают тело, разум и душу человека. Если сексуальное желание не имеет выхода через преобразование, оно будет пытаться искать пути исключительно через физические каналы. На реке может быть установлена дамба, и вода будет находиться под контролем некоторое время, но в конце концов она найдет выход. То же самое можно сказать об эмоциях, связанных сексом. Они могут быть подавлены или управляемы некоторое время, но сама их природа заставляет постоянно искать средства для выражения. Если они не преобразованы в какое-либо творческое усилие, то найдут менее достойный выход.

Движущая сила секса

Человек, который научился находить выход сексуальной энергии, прибегая к каким-либо формам творчества, может считать себя счастливым человеком. Научные исследования подтвердили следующие важные факты.

1. Люди, которые добились чего-то грандиозного, были очень сексуальными по природе. Эти люди владели искусством преобразования сексуальной энергии.
2. Мужчин, которые заработали большие состояния и добились выдающегося признания в литературе, живописи, промышленности, архитектуре и подобных областях, стимулировали женщины.

В ходе исследования, открывшего эти факты, были проанализированы биографии и исторические факты за последние 2 тысячи лет, связанные с жизнью женщин и мужчин, добившихся чего-то значительного. Исследования убедительно доказывают, что эти люди обладали высокоразвитой сексуальной природой.

Сексуальная энергия является «безудержной силой», ей невозможно оказывать противодействие. Движимый этой эмоцией человек приобретает сверхсилу для действия.

Теперь вы понимаете важность утверждения, что преобразование сексуальной энергии скрывает секрет творческих способностей.

Удалив половые железы у человека или животного, вы лишите его основного источника силы, побуждающей к действию. Понаблюдайте, что случается с любым животным после кастрации: бык, например, становится таким же послушным, как и корова. Изменение пола самца — человек это или животное — отнимает у него те бойцовские качества, которые были ему дотоле присущи.

Стимуляторы мозга — хорошие и плохие

Человеческий разум реагирует на стимулы, посредством которых он может «взвинтиться» до высоких по интенсивности колебаний, известных как энтузиазм, творческое воображение, сильное желание и т. д. Стимуляторы, на которые разум реагирует наиболее легко:

- 1) желание сексуального выражения;
- 2) любовь;
- 3) желание славы, власти, финансовых приобретений или денег;
- 4) музыка;

- 5) дружба между людьми одного или разных полов;
- 6) союз с Высшим Разумом, основанный на гармонии двух или более людей, объединенных для духовного или мирского совершенствования;
- 7) взаимное страдание, подобное тому, которое испытывают преследуемые люди;
- 8) самовнушение;
- 9) страх;
- 10) наркотики и алкоголь.

Желание сексуального проявления стоит во главе этого списка стимулов, которыми наиболее эффективно «взвинчивается» мозг и заводятся «пружины» физических действий. Восемь из них являются естественными и конструктивными. Два оставшиеся — деструктивны. Данный список приведен здесь с целью убедить вас провести сравнительный анализ основных источников стимуляции мозга. Проанализировав их, вы увидите, что эмоции, связанные с сексом, как это ни странно, являются наиболее интенсивными и сильными из всех стимуляторов мозга.

Кто-то сказал, что гений — это человек, который «носит длинные волосы, ест странную пищу, живет один и является мишенью для шутников». Но есть и другое более верное определение: «Гений — это человек, который нашел способ увеличения интенсивности мысли до точки, где он может свободно общаться с источниками знания, не доступными при обычных темпах мышления».

У думающего человека должны возникнуть некоторые вопросы относительно последнего определения гения. Первым из них, наверняка, будет следующий: «Как может человек общаться с источниками знаний, которые недоступны обычной мысли?» Следующий во-

прос: «Известны ли источники знаний, которые доступны только гениям, и если известны, что это за источники и как до них добраться?»

Мы предлагаем свидетельства, в правоте которых вы можете убедиться на собственном опыте, и тогда можно будет ответить на оба этих вопроса.

Ваше шестое чувство — это созидающее воображение

Довольно определенно доказано, что шестое чувство существует.

Шестое чувство — это творческое воображение, способность творчески мыслить. Эту способность большинство людей не используют всю свою жизнь, а если и используют, то только случайно. Относительно небольшое число людей используют эту способность сознательно и целенаправленно — они и есть гении.

Творческое воображение гарантирует прямую связь между ограниченным разумом человека и беспредельным Высшим Разумом.

Все так называемые откровения, на которые ссылаются в сфере религии, и все открытия основных или новых принципов — суть проявления творческого воображения.

Высшая плоскость мысли

Внезапное озарение какой-нибудь идеей или понятием обычно называют интуицией. Интуиция черпается из одного или нескольких источников, перечисленных ниже.

1. Высший Разум.
2. Подсознательное, где хранятся все отпечатки

чувств и мысленные импульсы, когда-либо доходившие в мозг через 5 органов чувств.

3. Из разума другого человека, который только что высвободил мысль или представление об идее или понятии.
4. Из подсознания других людей.

Когда деятельность мозга стимулируется, человек видит дальше обычного, а его мысли возносятся на иной, высший уровень.

Человек, поднятый на этот высший уровень мысли посредством конструктивной формы стимуляции мозга, занимает ту же самую позицию, как если бы он поднялся в самолете на высоту, с которой можно видеть над и за линией горизонта, ограничивающего обзор на земле. Более того, находясь на этом высшем уровне мысли, человек не стеснен и не связан какими-либо стимулами, которые ограничивают его поле зрения в борьбе за пищу, одежду, кров. Он находится в мире мыслей, в котором обыденные, каждодневные заботы исчезают, удаляются подобно тому, как исчезают дома и лужайки, когда человек поднимается в самолете.

Находясь на этой высшей плоскости, разум наделяется свободой действий. Открывается путь шестому чувству. Он становится восприимчивым к идеям, которые не могут найти в нем отклик при любых других обстоятельствах. Шестое чувство — это способность, которая заключает в себе разницу между гением и обыкновенным человеком.

Внутренний голос

Творческая способность становится тем более подготовленной и восприимчивой к факторам, возникающим вне подсознания, чем больше эта способность ис-

пользуется и чем больше человек полагается на подсознание и требует от него мысленных импульсов. Эту способность можно развивать при условии интенсивного использования.

Великие живописцы, писатели, музыканты и поэты становятся таковыми потому, что они приобретают привычку прислушиваться к «ровному тихому голосу», который говорит внутри них. Люди, обладающие богатым воображением, знают, что их лучшие идеи исходят от так называемых предчувствий.

Известен великий оратор, который все свои знаменитые и значительные речи произносит, закрыв глаза и полагаясь исключительно на творческое воображение. Когда его однажды спросили, почему он закрыл глаза как раз перед кульминацией речи, он ответил: «Когда я делаю это, с языка слетают идеи, которые говорят мой внутренний голос».

Один из наиболее успевающих и широко известных американских финансистов постоянно закрывал глаза на две-три минуты перед принятием решения. Когда его спросили, почему он это делает, он ответил: «Когда я закрываю глаза, я открываю источник Высшего Разума».

В ожидании идей

Покойный доктор Элмер Гейтс из Чеви Чейс, Мерилэнд, создал более двух сотен полезных изобретений, многие из которых являются основополагающими. Он очень своеобразно развивал и использовал свои творческие способности. Его метод важен и интересен для желающих стать гением. Д-р Гейтс был одним из великих, хотя и не слишком известных ученых мира.

В его лаборатории имелась, как он ее называл, «личная комната общения». Она была практически звуко-

изолирована и устроена таким образом, что свет туда не проникал. В ней стоял маленький стол, на котором лежала стопка писчей бумаги. Перед столом на стене находился электрический выключатель, контролировавший подачу света. Когда д-р Гейтс хотел воспользоваться творческим воображением, он обычно уединялся в своей комнате, садился за стол, выключал свет и *концентрировался* на уже известных фактах того изобретения, над которым работал, пока идеи не начинали «вспыхивать» в его сознании.

Однажды идеи приходили так быстро, что ему пришлось записывать их почти три часа. Когда «вспышки» прекратились, он, изучив свои записи, обнаружил, что они содержат тезисное описание принципов, которые не имели аналогии в чем-либо известном научному миру. Более того, в них содержалось четкое решение той проблемы, которой он в тот момент занимался.

Д-р Гейтс зарабатывал на жизнь тем, что сидел и ждал появления идей для людей и компаний. Некоторые из крупных американских корпораций платили ему значительные суммы по часам за такое сидение в ожидании идей.

Традиционная логика часто подводит, так как на нее очень сильно влияет накопленный опыт. Не все знания, которые человек аккумулирует, точны. На идеи, полученные путем творческого полета, можно полагаться, так как они исходят из источников, более надежных, чем любые другие, доступные мозгу с его логическим мышлением.

Источник гениальности доступен вам

Основная разница между гением и посредственностью в том, что первый пускает в ход свое творческое воображение, тогда как второй понятия не имеет

о такой возможности. Талантливый изобретатель использует и синтетические и творческие способности воображения. Например, талантливый изобретатель начинает с того, что организует и комбинирует известные идеи или принципы (пользуясь логикой). Если он находит эти накопленные знания недостаточными для завершения своего изобретения, тогда он прибегает к источникам знаний, доступным ему в силу творческих способностей. Этот метод для каждого свой, но сущность его в следующем.

1. Человек стимулирует мозг, используя один или более из десяти стимуляторов таким образом, что тот функционирует на уровне более высоком, чем средний.
2. Человек концентрируется на известных фактах (законченная часть) его исследования и создает в своем мозгу совершенную картину неизвестных фактов (незаконченная часть) его исследования. Он держит эту картину в мозгу до тех пор, пока ее не перехватывает подсознание. Затем расслабляется, освобождая свой мозг от всех мыслей, и ждет, когда ответ «вспыхнет» в его голове.

Иногда подобные результаты мгновенны и точны; бывают случаи, когда эти результаты негативны. Все зависит от степени развития этого самого шестого чувства или творческого воображения.

Г-н Эдисон испробовал более чем десять тысяч различных комбинаций идей при помощи синтетической способности своего воображения, прежде чем «настроился» на творческое воображение и получил ответ, как усовершенствовать лампу накаливания. Подобным образом был изобретен фонограф.

Существует много свидетельств тому, что способность творческого воображения существует. Эти свидетельства были получены после детального анализа биографий людей, ставших лидерами в своих профессиях, не имея хорошего образования. Линкольн является ярким примером великого лидера. Линкольн достиг величия, когда его творческое изображение стало стимулироваться любовью, которую он испытывал к Энн Ратледж. Видимо, на подобные факты следует обратить особое внимание в связи с изучением источника гениальности.

Сексуальная энергия преобразуется

В истории часто встречаются имена великих лидеров, на достижения которых оказывали влияние женщины. Эти мужчины повысили творческие способности своего мозга под воздействием сексуального желания. Наполеон Бонапарт был одним из таких мужчин. Когда его вдохновляла первая жена Жозефина, он был непобедим. Повинуясь логике после «трезвых размышлений», он отодвинул Жозефину в сторону, и его дела пришли в упадок. А там уже и поражение, и Св. Елена оказались не за горами.

Однако мы можем вспомнить и многих других мужчин, хорошо известных американскому народу, которые поднялись на недосягаемые высоты под стимулирующим влиянием их жен, а после того, как деньги и власть пришли к ним, устранили своих старых супруг и заменили их новыми. Наполеон был не единственным мужчиной, который понял, что сексуальное влияние из *правильного источника* является более мощным, чем любой его заменитель.

Человеческий мозг реагирует на стимуляцию! И одним из самых мощных стимуляторов является сек-

суальное желание. Если обуздать и преобразовать эту движущую силу, она может поднять человека в высшую плоскость мысли, которая даст ему возможность управлять источниками волнений и мелких раздражений, окружающих его на низшем уровне.

Для того чтобы освежить вашу память, предлагаю список имен людей, добившихся небывалых достижений. Известно, что каждый из них был наделен высокой сексуальной активностью. Гениальность, которой все они несомненно обладали, черпала свою силу из преобразованной сексуальной энергии:

Джордж Вашингтон
Наполеон Бонапарт
Уильям Шекспир
Авраам Линкольн
Ральф Уолдо Эмерсон
Роберт Бёрнс
Томас Джефферсон

Элберт Хаббард
Элберт Гэри
Вудроу Уилсон
Джон Паттерсон
Эндрю Джексон
Энрико Карузо

Ваши собственные знания позволят пополнить список. Попробуйте вспомнить, если у вас это получится, хотя бы одну личность во всей истории человечества, которая достигла выдающегося успеха в любой отрасли, не будучи ведомой хорошо развитой сексуальной природой.

Если вы не доверяете биографиям мужчин, которые жили в прошлые века, обратите свое внимание на современников, которые, по вашим понятиям, многое добились; думаю, они также обладают большой сексуальной энергией.

Сексуальная энергия — это творческая энергия всех гениев. *Никогда не было и не будет великого лидера, зодчего или художника, который не пользовался бы движущей силой секса.*

Конечно, не следует понимать вышесказанное как утверждение, что все сексуальные люди являются гениями. Человек приобретает статус гения только тогда, когда он стимулирует свой мозг таким образом, что тот привлекает силы творческого воображения. Основной стимул, при помощи которого происходит «взвинчивание», — это сексуальная энергия. Простого обладания этой энергией недостаточно для того, чтобы возник гений. Энергия должна быть преобразована из желания физического контакта в какую-нибудь другую форму желания и действия перед тем, как оно поднимет человека на статус гения.

Очень часто из-за больших сексуальных желаний большинство мужчин опускают себя в результате непонимания и неправильного использования этой большой силы к статусу низших животных.

Много сексуальной энергии тратится зря

После анализа биографий более чем двадцати пяти тысяч людей я обнаружил, что те люди, которые достигают больших высот, редко делают это в возрасте до сорока лет. Зрелость способностей и возможность достижений в полной мере появляются после пятидесяти лет. Этот факт был настолько поразительным, что подтолкнул меня заняться изучением его причин более тщательно.

И я понял, почему большинство мужчин, добившихся успеха, обрели его лишь в возрасте 50–60 лет. Секрет заключался в тенденции расточать свою энергию, злоупотребляя физическим выражением эмоций, связанных сексом. Многие мужчины даже не догадываются, что сексуальное желание имеет другие возможности выражения, которые намного более важны, чем просто физическое его проявление. Но понимание этого пришло после того, как много лет было потрачено

впустую. И это был тот период, когда сексуальная энергия находится на самом высоком уровне, то есть до 40–50-летнего возраста. И только после этого добились чего-то существенного.

Но и в 40–50 лет многие продолжают расточать энергию, которая могла бы быть более эффективно повернута в «разумные» каналы. Их лучшие и мощные эмоции разбрасываются на все четыре стороны. Термин «прожигать молодость» как нельзя кстати подходит к подобной ситуации.

Желание сексуального выражения до сих пор является самым сильным и наиболее движущим из всех человеческих эмоций. Именно по этой причине, если это желание *обуздать и преобразовать* в действие, отличное от физического выражения, оно может привести человека к большим достижениям.

В природе достаточно сильных стимуляторов

В истории достаточно примеров мужчин, которые приобрели статус гениев, пользуясь такими искусственными стимуляторами мозга, как наркотики и алкоголь. Эдгар Аллан По написал «Ворона», когда был под влиянием алкоголя: «Я видел такие сны, о которых смертные никогда бы не посмели даже мечтать». Джеймс Уитком Райли написал все свои лучшие произведения под влиянием алкоголя. Возможно, поэтому он видел «смешение реального и сна, мельницу над рекой и дымку над ручьем». Роберт Бёрнс написал все лучшее, находясь под хмельком: «Побольше кружки приготовь и доверху налей. Мы пьем за старую любовь, за дружбу прежних дней».

Но позвольте мне напомнить, что многие из этих мужчин уничтожили себя в конце концов. Природа подготовила свое собственное приворотное зелье, при помо-

щи которого мужчины могут безопасно стимулировать свои мозги для настройки на прекрасные и редкие мысли, которые приходят никто не знает откуда. Не было найдено ничего более эффективного, чтобы заменить этот природный стимулятор.

Психологам хорошо известен факт, что существует очень тесная взаимосвязь между сексуальными желаниями и духовными стремлениями. Им объясняется специфическое поведение людей, которые принимают участие в оргиях, известных как религиозное «воскрешение».

Миром правят человеческие чувства, и судьба цивилизации зависит от человеческих эмоций. Люди поддаются в своих действиях влиянию не столько логики, сколько чувств. Творческая способность мозга приводится в действие исключительно эмоциями, а не *холодной логикой*. Наиболее сильное из человеческих чувств — это секс. Существуют другие стимуляторы мозга, некоторые из них были перечислены, но ни один из них и все они вместе не могут сравниться с движущей силой секса.

Стимулятор мозга — это любое воздействие, которое временно или постоянно увеличивает интенсивность мысли. Десять основных стимуляторов, которые были упомянуты, являются наиболее популярными, к ним чаще всего прибегают. При помощи этих источников человек может общаться с Высшим Разумом или входить по желанию в хранилище бессознательного разума (свое собственное или другого человека), и *эта процедура свойственна гению*.

Секс и искусство продавать

Преподаватель, который обучал более 30 000 продавцов, сделал удивительное открытие: высокосек-

суальные люди являются наиболее успешными продавцами. Объяснение этому следующее: характеристика личности, известная как «личный магнетизм», — это не что иное, как сексуальная энергия (сексапильность). Высокосексуальные люди обычно обладают богатым запасом магнетизма. Если эту жизненную силу понимать и развивать, она может быть вызвана и использована в отношениях с людьми. Эта энергия может быть передана другим с помощью следующих средств:

- 1) *рукопожатие*: прикосновение руки мгновенно указывает на присутствие магнетизма или на его отсутствие;
- 2) *тон голоса*: магнетизм, или сексуальная энергия, — это фактор, при помощи которого голос может быть музыкально окрашен и, следовательно, очарователен;
- 3) *осанка и походка*: высокосексуальные люди двигаются быстро, с грацией и легкостью.
- 4) *колебания мысли*: высокосексуальные люди соединяют сексуальные переживания с мыслями и делают это по желанию таким образом, что влияют на окружающих;
- 5) *украшение тела*: люди, которые обладают высокой сексуальной энергией, обычно очень ревностно относятся к своей внешности. Они выбирают одежду по стилю, подходящему их индивидуальности, физическому строению, лицу и т. д.

Принимая на работу продавцов, наиболее опытные менеджеры ищут в них личный магнетизм как *первое* из требований. Люди, не обладающие сексуальной энергией, никогда не станут энтузиастами и не смогут вдохновить других на энтузиазм, который является одним

из наиболее важных атрибутов торговли вне зависимости от того, что продается.

Оратор, проповедник, юрист или торговец, не обладающие сексуальной энергией, потерпят неудачу в своих попытках влиять на других людей. На большинство людей можно влиять, только воздействуя на их эмоции. Продавец в своей работе также воздействует на эмоции, поэтому для него сексуальная энергия — часть природных способностей. Умелый продавец приобретает статус мастера, потому что он сознательно или бессознательно *преобразовывает* сексуальную энергию в энтузиазм в торговле! В этом утверждении может быть найден практический совет в отношении истинного значения сексуального преобразования.

Продавец, который знает, как переключить свой мозг с темы секса на торговлю и заниматься работой с таким же желанием и решительностью, какие направлялись им ранее на достижение сексуальной цели, осознает он это или нет, владеет искусством сексуальной трансмутации. Большинство продавцов, которые преобразовывают свою сексуальную энергию, даже не догадываются, что они владеют искусством сексуальной трансмутации.

Преобразование сексуальной энергии требует больших усилий, но можно постепенно научиться этому. Это, конечно, требует силы воли, но награда настолько ценная, что стоит попытаться ее заполучить.

Слишком много заблуждений о сексе

Большинство людей непростительно невежественны в сексе. Сексуальное желание очень неверно истолковывается, на него клевещут, его очерняют невежды и злые языки.

На женщин и мужчин, которые обладают высокой сексуальной энергией, обычно смотрят как на людей, с которыми надо держать ухо востро. Вместо того чтобы называть их благословенными, их обычно называют проклятыми.

Миллионы людей даже в наш век всеобщей просвещенности имеют комплексы неполноценности, которые у них развились из-за ошибочного мнения, что их врожденная высокая сексуальность — это проклятие. Конечно, это мое высказывание о достоинствах сексуальной энергии не должно истолковываться вами как оправдание распутству. Эмоции, связанные с сексом, — это достоинство, когда он используется разумно и с разборчивостью. Сексом, бывает, злоупотребляют (обычно так и происходит), и тогда он вместо обогащения несет порчу телу и тлен душе.

Для автора показалось очень важным, что на достижения практически всех великих лидеров, карьеры которых он имел счастье анализировать, очень сильно повлияли женщины. Во многих случаях это была скромная, самоотверженная жена, о которой в обществе знали всего ничего или вообще не знали. В некоторых примерах источник вдохновения усматривался в «другой женщине».

Каждый умный человек знает, что излишняя стимуляция алкоголем и наркотиками губительна. Не каждый человек знает, однако, что злоупотребление сексом может стать привычкой столько же разрушительной и вредной для творческих усилий, как употребление наркотиков и алкоголя.

Сексоманы в сущности ничем не отличаются от наркоманов! И те, и другие потеряли контроль над собой и своими страстями. Многие случаи ипохондрии (болезненно-угнетенное состояние) исходят из привычек, развитых пренебрежением истинной функцией секса.

Нетрудно заметить, что невежество относительно закономерностей преобразования сексуальной энергии налагает громадные штрафы на невежд, с одной стороны, и лишает их столь же громадной пользы — с другой.

Это невежество в вопросе секса получило широкое распространение из-за того, что он, как правило, окружен тайной. Замалчивание сказывается на молодых людях так же, как и запрет. Результатом является возросшее любопытство и желание приобрести больше знаний об этой «запретной» теме; и к стыду всех законодателей и большинства врачей информация по этому вопросу не всегда легкодоступна.

Урок плодотворных лет

Редко кто из людей развивает высокую творческую активность в любом ее проявлении в возрасте до 40 лет. Средний человек достигает максимума своей творческой активности где-то между 40 и 60 годами. Эти утверждения основываются на результатах анализа жизнедеятельности тысяч мужчин и женщин. Результаты должны вдохновить тех, кто не смог открыть свои творческие способности до 40 лет, и для тех, кто боится приближения «старости» после 40 лет. Период между 40 и 50 годами обычно является самым плодотворным. Человек должен приближаться к этой отметке не со страхом и содроганием, а с надеждой и нетерпением.

Большинство мужчин лишь после 40 лет по-настоящему берутся за дело. Об этом свидетельствуют биографии тех, кто добился наивысшего успеха. Генри Форд не набрал высокого темпа в достижениях, пока не пересек 40-летний рубеж. Эндрю Карнеги было далеко за 40, когда он начал пожинать плоды своих трудов. Джеймс Хилл в 40 лет все еще работал на телеграфе, лишь позже он очень многое добился. Биографии американских

промышленников и финансистов изобилуют свидетельствами, что период от 40 до 60 является наиболее продуктивным для человека.

Между 30 и 40 годами человек начинает учиться (если вообще начинает) искусству преобразования сексуальной энергии. Как правило, открытие такой возможности происходит случайно, и человек, который делает это, чаще всего понятия не имеет, что ему открылось. Он просто замечает, что его успехи в работе возрастают в возрасте 35–40 лет, но в большинстве случаев ему не понятна причина данной перемены. Природа сама начинает приводить в гармоничное соответствие эмоции любви и секса в возрасте между 30 и 40 годами. Человек может привлекать эти мощные силы и, применяя их, находить стимулы к действию.

Вы сами можете сотворить из себя гения

Секс — это мощное побуждение к действию, но его силы подобны циклону — зачастую они не контролируются. Когда эмоции любви соединяются с эмоциями секса, результатом становится спокойствие, уравновешенность, точность суждений и уверенность.

Человек, ведомый желанием сделать приятное женщине, к которой он испытывает чисто сексуальное влечение, может и обычно способен на великие достижения, но его действия могут быть хаотичными, извращенными и совершенно пагубными. Такой человек способен украдь, обмануть и даже совершить убийство. Но когда секс дополнен любовью, этот самый человек будет действовать более благородно, уравновешенно.

Любовь, романтика и секс творят эмоции, которые могут поднять человека на высоты супердостижений. Любовь — это чувство, которое выполняет функцию

клапана безопасности и гарантирует баланс, уравновешенность и созидательные действия. Сочетание эмоций любви, романтических переживаний иекса может поднять человека до высоты гения.

Эти эмоции являются состоянием разума. Природа наделила человека «химией мозга», или «духовной химией», которая действует по таким же принципам, что и материальная химия. Широко известно, что химик может создать смертельный яд, смешивая в нужной пропорции элементы, ни один из которых сам по себе не является вредным. Эмоции тоже могут смешиваться подобным образом и из них может быть создан смертельный яд. Эмоцииекса и ревности, будучи смешанными, могут превратить человека в безумного зверя. Появление любых деструктивных эмоций в человеческом мозге может породить яд, разрушающий в нем чувства справедливости и честности.

Дорога к гениальности прокладывается развитием эмоцийекса, романтики и любви, управлением и использованием этих эмоций. Кратко этот процесс можно описать следующим образом.

Поддерживайте присутствие позитивных эмоций как доминирующих в мозге и не поощряйте присутствие всех разрушительных эмоций. Мозг строится привычками. Он развивается на *доминирующих мыслях*, которые его питают. При помощи силы воли человек может не поощрять присутствие одной какой-то эмоции или стимулировать присутствие другой. Контролировать мозг при помощи силы воли нетрудно. Контроль приходит с настойчивостью и привычкой. Секрет контроля лежит в понимании процесса преобразования. Когда какая-нибудь негативная эмоция появляется в мозге, она может быть преобразована в положительную или конструктивную эмоцию при помощи простой процедуры изменения мыслей.

Нет иной дороги к гениальности, чем проложенная собственными усилиями. Человек может многое достичь при помощи движущей силы сексуальной энергии. Но история наполнена свидетельствами того, что человек может (обычно так и случается) сохранить в себе определенные черты характера, которые лишат его способности найти свою судьбу и насладиться ею. Эта истина может быть полезна женщинам точно так же, как и мужчинам. Незнание этого стоит тысячам людей их привилегии счастья, даже если у них хватает денег.

Сильная любовь

Воспоминания о любви никогда не угасают. Они возвращаются, сопровождая вас долгое время после того, как источник стимуляции иссяк. В этом нет ничего нового. Каждый искренне любящий человек знает: любовь оставляет неизгладимые следы в сердце, потому что она является духовной по природе. Человек, который не может быть стимулирован любовью на великие достижения, безнадежен — он мертв, хотя и кажется живым.

Возвращайтесь время от времени в ваше прошлое и окунайтесь в прекрасные воспоминания о прошедшей любви. Она смягчит влияние нынешних волнений и раздражений, даст вам убежище, чтобы спрятаться от неприятной действительности. Возможно, — кто знает? — разум во время этого непродолжительного побега унесет вас в мир фантазий, идей и планов, которые могут полностью изменить ваше финансовое и душевное состояние.

Если вы считаете себя несчастным потому, что любили и потеряли, избавьтесь от этой мысли. Любовь причудлива и капризна. Она приходит, когда ей захо-

чется, и уходит без предупреждения. Принимайте ее и наслаждайтесь ею, пока она есть, но не тратьте зря время, горюя после ее утраты. Этим ее не вернешь назад.

Неверно, что любовь бывает лишь раз в жизни. Любовь может приходить и уходить несчетное число раз, и не бывает двух опытов любви, которые влияют на человека одинаково. Может быть, один опыт любви оставляет более глубокий отпечаток в сердце, чем все остальные, но все опыты любви полезны, исключая людей, терзающихся обидой и проявляющих цинизм, когда любовь покидает их.

Не должно быть никаких разочарований в любви, но для этого нужно, чтобы люди поняли разницу между эмоциями любви и секса. Основная разница в том, что любовь — это духовное, тогда как секс — это физическое. Опыт, который наполняет сердце человека духовной силой, может принести вред только невежам и ревнивцам.

Любовь, несомненно, является самым великим опытом в жизни, она помогает человеку общаться с Высшим Разумом. Соединенная с эмоциями романтики и секса, она может подвигнуть человека на плодотворнейшие из творческих усилий. Эмоции любви, секса и романтики являются сторонами вечного треугольника достижений, очерчивающего гениальность.

Любовь — это переживание, которое имеет много сторон, расцветок и оттенков. Но наиболее сильная и сжигающая — это та, в которой соединяются эмоции любви и секса. Браки, не благословенные вечной близостью любви, не сбалансированные должным образом и пропорционально сексом, не могут быть счастливыми и редко делятся долго. Не принесут счастья в браке ни платоническая любовь, ни сексуальное желание, если они будут представлены в отношениях по отдельности. Брак может привести в состояние высшей ду-

ховности, когда эти две замечательные эмоции смешиваются. Когда к любви и сексу добавляются романтические переживания, исчезают перегородки между ограниченным разумом мозга и Высшим Разумом. И тогда рождается гений!

Мелочи могут разрушить брак

Ниже предлагается разъяснение, которое, если оно будет правильно понято, может внести лад в отношения между супружами и избавить их от хаоса, существующего во многих браках. Дисгармония в браке, которая зачастую проявляется брюзжанием супругов, обычно легко объясняется отсутствием знаний, касающихся секса. Когда в браках есть и любовь, и романтика, и должные половые отношения при правильном понимании эмоций и функции секса, не будет дисгармонии между супружами.

Счастлив тот муж, чья жена понимает связь эмоций любви, секса и романтики и ее значение. Ни одна форма труда не становится обузой, если мотивирована этим божественным триумвиратом.

Есть очень старая пословица: «Жена может либо возвысить мужа, либо сломать его», но причина этого не всегда понятна. «Воззвание» и «унижение» являются результатами понимания или непонимания женской функции эмоциональных составляющих любви, секса и романтики.

Если женщина позволяет своему мужу потерять интерес к ней и искать утешения в объятиях другой женщины, это обычно происходит из-за ее невежества в вопросах секса, любви и романтики либо безразличия к ним. Это утверждение предполагает, конечно, что истинная любовь между супружами изначально существовала. Сказанное так же верно и в отношении тех

мужчин, которые позволяют своим женам утратить интерес к ним.

Женатые люди зачастую бранятся по мелочам. Если их ссоры детально проанализировать, настоящей причиной семейных несчастий часто оказывается равнодушие к сексу, любви, романтике и всему, что связано с ними.

Откуда женщины черпают свою силу

Чаще всего мужчиной движет его желание сделать приятное женщине! Охотник, который добивался чего-то значительного в доисторические времена, делал это, желая возвысить себя в глазах женщины. Природа мужчины не слишком изменилась с тех пор в этом отношении. «Охотник» сегодня не приносит женщины шкуры диких зверей, но он добивается ее благосклонности, покупая ей красивую одежду, автомобили и одаривая богатством. Мужчина желает доставить приятное женщине точно так же, как он это делал на заре цивилизации. Единственное, что изменилось с тех пор, — это способ. Мужчины, которые богатеют и возносятся на вершины власти и славы, делают это по большей части ради удовлетворения своего желания *сделать приятное женщине*. Удалите женщин из жизни мужчин — и большинство из них потеряют интерес к богатству. *Именно это свойственное мужчинам желание сделать женщинам приятное дает женщинам силы возвысить мужчину или сломать его.*

Женщина, понимающая натуру мужчины и тактично угождающая ей, не должна страшиться соревнования с соперницами. Мужчины могут быть «гигантами» с неукротимой силой воли, когда общаются с себе подобными, но те женщины, которых они сами же выбирают, «берут их на поводок».

Большинство мужчин не признают, что они легко подвергаются влиянию со стороны своих избранниц, потому что это заложено в природе — не выказывать слабостей и кичиться силой. Более того, умная женщина знает эту черту мужского характера и очень мудро пользуется ею.

Многие мужчины знают, что на них влияют женщины — их жены, возлюбленные, матери или сестры, но они воздерживаются восстать против этого влияния, поскольку достаточно мудры и осознают, что это — предпосылка счастливой жизни, если исходит из верного источника. Мужчина, который не знает этой важной истины, лишает себя силы, которая для достижения успеха людьми сделала больше, чем все другие силы вместе взятые.

Что нужно запомнить:

Два удивительных факта о сексуальной энергии дают вам возможность взглянуть по-новому на этот бездонный источник человеческих сил. Сексуальная энергия может творить гениев, сравнимых по потенциалу с Томасом Эдисоном и Эндрю Джексоном.

Сексуальная энергия питает ваш энтузиазм, творческое воображение, мощное желание, настойчивость и другие качества, с помощью которых можно стать богатым и счастливым.

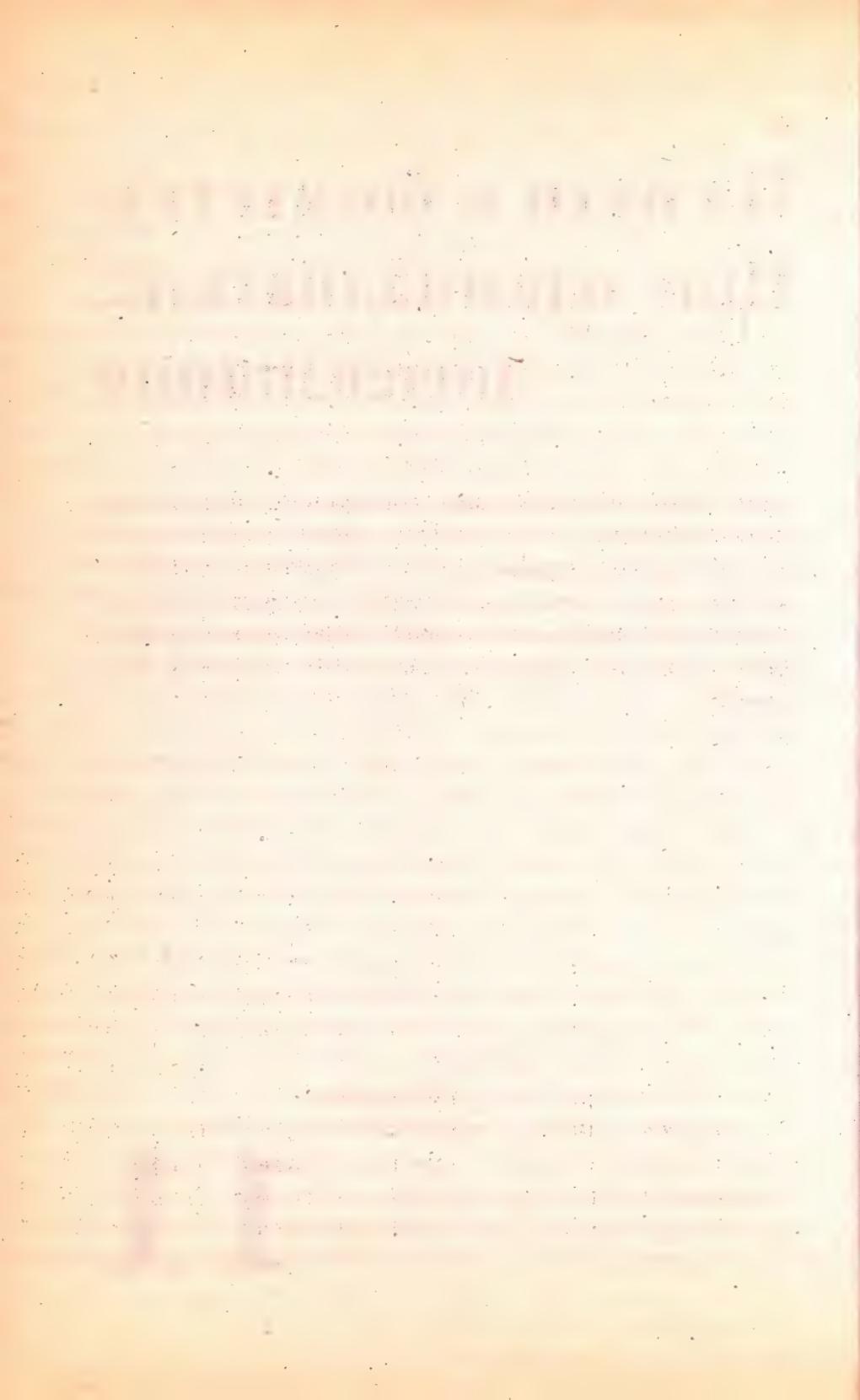
С помощью преобразований сексуальной энергии можно найти высшую грань мысли, которая наделит вас бесценным «чутьем». Вы можете настроиться на хранилища подсознательного других людей.

Великий секрет всех талантливых изобретателей отныне будет работать на вас. Теперь вы знаете, что по жизненному пути вас ведет сексуальная энергия. На ее помощь можно полагаться больше, чем на пресловутую «логику», если использовать ее не только по прямому назначению, но таким образом, какой многие люди открывают слишком поздно.

В источниках всех жизненных сил кроются источники бесконечного богатства.

На пути к богатству. Шаг одиннадцатый: подсознание

Вы убедитесь, что ваше подсознание, подобно спящему великанию, ждет случая, чтобы оказать поддержку каждому вашему плану и каждой вашей цели. В конечном итоге вам удастся насытить ваше подсознание хорошими и верно направленными мыслями, которые принесут вам все, о чем вы мечтаете.



Подсознание соприкасается с сознанием, в котором систематизируются и фиксируются мысли, импульсы которых зарождаются в мозге после обработки информации, поставляемой ему каждым из пяти органов чувств. Эти готовые мысли можно извлекать из сознания подобно тому, как из почтового ящика извлекаются письма.

Подсознание воспринимает и собирает ощущения и мысли, не считаясь с их природой. Вы можете преднамеренно внедрить в него любую мысль, касающуюся вашей цели или плана ее достижения. Господствующие в сознании мысли воспринимаются подсознанием в первую очередь, особенно в том случае, если они проникнуты горячим желанием и эмоциональными чувствами, такими как вера.

Свяжите это с материалом, изложенным в главах «Желание» и «Самовнушение», и вы поймете, насколько важное значение имеет такая передача господствующих мыслей.

Подсознание работает и днем и ночью. Неведомым людям способом оно черпает из Высшего Разума энергию и вкладывает ее в силу, которая произвольно преобразует желания в их физический эквивалент, используя наиболее практические средства.

Полностью контролировать свое подсознание вы не в состоянии, но можете передать ему те свои планы, желания и цели, которые хотите осуществить. Для этого прочитайте еще раз советы, изложенные в главе «Самовнушение».

Существует много доказательств тому, что подсознание является связующим звеном между ограниченным разумом человека и бесконечным Высшим Разумом. Подсознание — посредник, который позволяет человеку приобщиться к Высшему Разуму. В нем проходит таинственный процесс, в результате которого реализуются идеи, желания, цели и планы. Лишь подсознание может дать человеку возможность узнать ответы на волнующие его вопросы от того, кто их знает.

Мысль первична

Возможности творческого усилия, связанного с подсознанием, настолько велики, что внушают благовейный трепет.

Когда речь заходит о подсознании, я, признаться, начинаю испытывать комплекс неполноценности, который связан, возможно, с мыслью, что мы, люди, почти ничего о нем не знаем.

Признав существование подсознания и его силы, вы в полной мере осознаете значимость инструкций, приведенных в главе «Желание», и поймите, как важно ясные и конкретные желания записывать на бумаге.

А также реально убедитесь в необходимости настойчивости.

Тринадцать принципов — суть стимулы, побуждающие вас к приобретению способности внедряться в подсознание и влиять на его деятельность. Не разочаровывайтесь, если у вас это не получится с первого раза. Помните, что подсознанием вы сможете манипулировать по своей воле лишь после того, как в достаточной степени с ним **освоитесь** (в этом вам помогут советы из главы «Вера»). Если веры у вас еще не достаточно, не отчаивайтесь. Будьте терпеливы. Будьте настойчивы.

Многое из того, о чем уже говорилось в предыдущих главах, я буду повторять вновь и вновь, поскольку это очень важно для вашего подсознания. Помните, ваше подсознание трудится само по себе, *независимо от того, прилагаете вы для этого какие-либо усилия или нет*. Из этого, естественно, следует, что мысли, исполненные страха перед нищетой, равно как и все прочие негативные мысли, будут стимулировать ваше подсознание, если вы не возьмете их под контроль и не предложите своему подсознанию более полезную пищу.

Подсознание никогда не бездействует! Если вам не удастся занять его полезной работой, оно само найдет «пищу для размышлений» из того, что *по вашей оплошности* будет в него проникать. Я уже упоминал о том, что и положительные и отрицательные импульсы непрестанно поступают в подсознание из четырех источников, перечисленных в главе «*Сексуальная трансмутация*».

Здесь следует отметить и накрепко запомнить, что импульсы мыслей **денно и нощно**, причем без вашего ведома, бомбардируют подсознание. Некоторые из них позитивные, а некоторые — негативные. Ваша задача заключается в том, чтобы исключить негативное воздействие на подсознание и стимулировать позитивное. Когда вам удастся это сделать, вы овладеете ключом, открывающим замок двери в подсознание. Более того, вы сможете не просто заглядывать в свое подсознание, но и оказывать на него желаемое воздействие.

С импульса мысли начинается все, что создается. Человек ничего не может сотворить без изначальной мысли, идеи. С помощью воображения импульсы мыслей могут вкладываться в конкретный план действий. Направьте воображение в нужное русло — и получите план, ведущий к успеху в выбранной вами сфере деятельности.

Все мыслительные импульсы, касающиеся преобразования желания или мысли в их материальный эквивалент и внедряемые в подсознание, должны обогатиться воображением и подкрепиться верой. Это «сотрудничество» веры и идеи возможно лишь с помощью воображения.

И, как вы уже знаете, необходимо координированное применение всех принципов для максимально эффективного использования подсознания в своих целях.

Как пользоваться положительными эмоциями

Подсознание с большей «охотой» поддается воздействию мыслительных импульсов, которые подкреплены эмоциями или чувствами. Известно, что эмоции и чувства руководят многими людьми. Однако существуют эмоции положительные и отрицательные. Положительных эмоций семь, столько же насчитывается и негативных эмоций. Негативные эмоции произвольно преобразуются в мыслительный импульс и внедряются в подсознание. С положительными эмоциями дело обстоит сложнее: их **нужно** внедрять в подсознание. Вам следует, пусть в ход самовнушение, превратить положительные эмоции в импульсы мысли, а уж затем эти мыслительные импульсы заслать в подсознание. (Инструкции по применению самовнушения см. в главе «*Самовнушение*».)

Эти эмоции, или чувства, можно сравнить с дрожжами, необходимыми при выпечке хлеба, потому что именно они являются тем действенным элементом, который трансформирует мысли из их пассивного состояния в активное.

Итак, вы намереваетесь воздействовать на свое подсознание таким образом, чтобы в нем поселилось ва-

ше горячее желание стать богатым. В этом случае важно найти подход к «внутренней аудитории» подсознания. Вы должны говорить с нею на понятном языке. Для подсознания более понятен язык эмоций и чувств. Думаю, имеет смысл перечислить сейчас семь основных положительных эмоций и семь отрицательных с той целью, чтобы вы могли применить положительные и избежать отрицательных эмоций при «общении» с подсознанием.

Эмоции	
положительные	отрицательные
Сильное желание	Страх
Вера	Ревность
Любовь	Ненависть
Секс	Месть
Энтузиазм	Жадность
Романтическое настроение	Предубеждение
Надежда	Гнев

Конечно, это далеко не весь список положительных эмоций, а лишь тех, которые имеют место при творческих усилиях. Научитесь управлять этими положительными эмоциями (это можно сделать лишь переживая их) и другими тоже. Запомните, что автор этой книги преследует цель помочь читателям развить их «денежное сознание» посредством *насыщения подсознания положительными эмоциями*.

Положительные и отрицательные эмоции не могут одновременно сосуществовать в разуме в равновесии. Одна из групп обязательно должна доминировать. И ваша обязанность обеспечить положительным эмоциям превосходство над эмоциями негативными. Здесь вам на помощь придет привычка, разновидность привычки, которая предполагает применение и исполь-

зование позитивных эмоций! В конце концов они станут доминировать в вашем разуме и *перекроют доступ негативным эмоциям.*

Вы приобретете способность контролировать ваше подсознание, продолжительно и четко следя этим советам. Помните: появись хотя бы одна негативная мысль в вашем сознании — вся ваша работа с подсознанием пойдет насмарку.

Что нужно запомнить:

Ваше подсознание может питаться мыслями, направленными на победу, равно как и противоположными. Выбор остается за вами. Вы сами должны определить, будете ли вы победителем или побежденным.

Запомните семь основных отрицательных эмоций и не допускайте, чтобы они завладевали вашим сознанием и подсознанием. В то же время твердо усвойте семь основных положительных эмоций и пользуйтесь ими как можно чаще и эффективнее.

Ваш разум скрывает некую связь с Высшим разумом, к помощи которого мы можем обращаться в случае необходимости.

День за днем обретайте силу, пользуясь своим подсознанием. Вскоре после того, как подсознание окажется под контролем, вы сможете реализовать все свои планы.

Человек настолько велик, насколько это допускает его разум.

На пути к богатству.

Шаг двенадцатый:

разум

В каждой области своего разума вы найдете удивительные силы. Вы научитесь использовать их для быстрого и ясного мышления.

Более сорока лет тому назад автор книги, работая в сотрудничестве с доктором Александром Грэхэмом Беллом (покойном ныне) и доктором Элмером Р. Гэйтесом, пришел к выводу, что мозг человека — это не что иное, как транслирующая и принимающая мыслительные волны станция.

Подобно тому как радиостанция принимает радиоволны, посылаемые другими станциями, мозг человека способен воспринимать импульсы мысли, посылаемые другими людьми.

В связи с этим утверждением вспомните то, о чем говорилось в предыдущей главе, и сравните это с описанием созидающего воображения, приведенным в главе «*Воображение*». Созидающее воображение — это «приемная станция» мозга, которая принимает мысли, посланные мозгом других людей. Это также средство коммуникации между сознанием человека и четырьмя источниками стимулов.

Если вы стимулируете мыслительные волны или увеличиваете до максимума их частоту, мозг становится более восприимчивым к мыслям, исходящим из внешних источников. Подобный процесс имеет место лишь в том случае, когда человек охвачен эмоциями, позитивными или негативными. Посредством эмоций можно усилить вибрации мысли.

Эмоции, связанные сексом, возглавляют список наиболее благоприятных чувств. Мозг, работа которого стимулируется эмоциями секса, функционирует на более высокой частоте.

Результатом сексуальной трансмутации является усиление мыслительных процессов, когда созидательное воображение становится в высшей степени чувствительным к восприятию идей. С другой стороны, мозг, работая в таком темпе, не только привлекает и воспринимает мысли и идеи других людей, но придает особенную чувственную окраску собственным мыслям, что благоприятно оказывается на процессе усвоения этих мыслей подсознанием.

Подсознание — это «передаточная станция» мозга, с помощью которой транслируются мыслительные вибрации; созидательное воображение — «приемная станция» мозга, которая собирает энергию мыслей.

Сейчас вы узнали много нового о функционировании подсознания и созидательного воображения, попробуйте с помощью принципа самовнушения запустить вашу «радиостанцию». В главе, посвященной самовнушению, вы получили исчерпывающую информацию о методе преобразования желаемого в действительное, поэтому сможете управлять вашей «станцией» без особого труда. Если вы хотите успешно пользоваться ее услугами, не упускайте из виду основную триаду: подсознание, созидательное воображение и самовнушение — и активно пускайте ее в ход. О стимулах, поддерживающих эти три составляющие, мы уже говорили. И помните: плясать нужно от желания.

Нами управляют неведомые нам силы

В течение многих лет люди ограничивались знаниями о физическом мире, в котором все можно увидеть, до всего можно дотронуться, все можно взвесить и измерить.

Сейчас мы начинаем понимать, что вокруг существуют и иные, неведомые нам пока силы. Возможно,

через многие годы нам придется признать, что есть другое «Я», более могущественное и значимое, чем то физическое «Я», которое мы видим, посмотрев в зеркало.

Человек относится к неведомому слишком легко-мысленно, особенно не задумываясь, не пытаясь его объяснить. А ведь это что-либо да значит, когда они, эти неведомые силы, проявляют себя в нашем мире. Возможно, они намекают нам, что мы у них под контролем.

Человечество не может взять под контроль, например, силу океана, или силу тяжести, или гром и молнию. Мы не можем понять силы, заключенной в земле, той силы, которая дает жизнь, кормит человека хлебом, одевает его, приносит ему богатство.

Коммуникация «из мозга в мозг»

И последнее, но не менее важное. Человечество при всем его высоком уровне развития науки и техники, образования и культуры почти ничего не понимает о такой великой неосознанной силе, как мысль. Человеку удалось обрести некоторые знания о мозге и его работе, однако что есть мысль — как было, так и осталась тайной для человечества. Учёные наконец заинтересовались этой проблемой, исследования в настоящий момент находятся на детсадовской стадии, но кое-что им удалось выяснить. Они, например, узнали, что «центральный коммутатор» головного мозга, часть линий которого обеспечивает взаимосвязь мозговым клеткам, рассчитан на обслуживание абонентов, число которых выражается цифрой с пятьюдесятью миллионами нолей.

«Эта цифра настолько велика, — говорит доктор Херрик из Университета в Чикаго, — что по сравне-

нию с ней все астрономические цифры, все эти сотни миллионов световых лет, кажутся сущей безделицей.... Установлено, что в коре головного мозга человека содержится от десяти до четырнадцати миллиардов нервных клеток, которые организованы в подгруппы. Именно организованы, а не хаотично сплелены. Это доказано на опыте — современные электрофизиологические методы исследования дают возможность снимать межклеточные токи с помощью точно локализованных микроэлектродов и регистрировать, после усиления, разность потенциалов вплоть до миллионной доли вольта».

Сложно представить и осознать, что в нашем мозгу существует и действует такая сложная и хрупкая система. А еще сложнее поверить, что она существует лишь для обеспечения физических функций человека: его рост, управление телом. Разве нельзя предположить, что эта же сложнейшая система, в которой предоставляется возможность связи миллиардами клеток, может служить средством коммуникации и с другими, но несвязанными силами?

«Нью-Йорк таймс» однажды поместила на своих страницах статью, посвященную исследованиям феноменов разума. Ниже следует краткое описание работы, проделанной доктором Райном и его сотрудниками в Университете Дьюка.

Что такое «телепатия»?

Месяц назад мы уже помещали на наших страницах упоминание о некоторых удивительных результатах исследования, проведенного профессором Райном и его коллегами в Университете Дьюка. В ходе этого исследования было поставлено более сотни тысяч опытов с целью определить или отвергнуть существова-

ние «телепатии» и «ясновидения». Эти результаты описывались в двух первых статьях в «Харперз мэгэзин». В следующей статье автор, Е.Х. Райн, сделал попытку суммировать все полученные данные и сделать выводы относительно природы «экстрасенсорных» форм восприятия.

Результаты этого исследования оказали влияние на мнение многих ученых, которые теперь находят возможность существования телепатии и ясновидения вполне вероятной. Перед участниками эксперимента ставилась задача назвать как можно больше карт из специальной колоды, не глядя на них и не пользуясь никакими иными средствами чувственного восприятия. Была выделена группа людей, которые угадывали так часто, что не могло быть и речи о случае или обычном совпадении.

Но как им это удавалось? Ведь эти силы, если допустить, что они есть, не имеют сенсорной природы. Во всяком случае, у человека нет особого органа восприятия. Эксперименты с угадыванием удавались одинаково хорошо независимо от того, находился ли испытуемый на расстоянии в сотни миль от испытующего или оба были в одной и той же комнате. Как считает доктор Райн, эти факты опровергают физическую природу телепатии и ясновидения. Мощность любой из известных человечеству форм лучистой энергии обратно пропорциональна квадрату расстояния до источника. Телепатия и ясновидение этому закону не подчиняются. Вопреки широко распространенному мнению, выяснилось, что телепатическая сила и сила ясновидения увеличиваются не тогда, когда человек спит, а когда он находится в полном сознании и бодром расположении духа. Райн также выяснил, что наркотики и алкоголь снижают эти способности. И что интересно, даже самые способные те-

лепаты и ясновидящие не могли получить нужный результат, если не прикладывали для этого всех стараний.

Одно заключение доктор Райн сделал с особенной уверенностью: телепатия и ясновидение суть явления одного и того же происхождения. Одно и то же «нечто» помогает и «видеть» перевернутую карту, и «читать» мысли других. Существуют несколько причин, чтобы в это поверить. До сих пор, например, у каждого обладающего одной из этих способностей рано или поздно обнаруживалась и вторая. Экраны, стены, расстояния — не препятствия ни для телепатии, ни для ясновидения. Вы, читатели, вправе верить или не верить выводам доктора Райна, но нельзя не согласиться с тем, что они впечатляют.

Гармоничная мелодия разумов

Итак, доктор Райн заявил о существовании «экстрасенсорных» форм восприятия. Имею честь сообщить, что я и мои помощники сделали в этой области открытие, подтверждающее выводы Райна. Мы обнаружили, что существуют определенные условия, под влиянием которых начинает действовать шестое чувство (о нем речь пойдет в следующей главе).

Условия, о которых идет речь, сложились в процессе сотрудничества с двумя членами моей команды. Экспериментируя и практикуя, мы установили, как можно стимулировать наш разум (применяя принцип «невидимых помощников») таким образом, чтобы в процессе слияния трех разумов в один можно было находить решение огромного количества проблем клиентов.

Процедура очень проста. Мы садились за стол, четко устанавливали природу проблемы и обсуждали ее.

Каждый высказывал свои мысли. Это, пожалуй, самый простой и наиболее приемлемый способ организовать группу «коллективного разума».

Если вы будете следовать похожему плану, то, без сомнения, овладеете секретом Карнеги, о котором мы говорили в предисловии. Если же в настоящий момент вы не заинтересовались этой проблемой, отметьте эту страницу и перечитайте ее после того, как завершите чтение всей книги.

Что нужно запомнить:

Сейчас ваши мысли и достижения координируются посредством трех простых принципов. Ваша новая способность понимать **неосозаемое** поможет оказывать влияние, которое неподвластно многим другим.

«Из ряда вон выходящие» открытия в области науки о мозге в настоящее время вошли в инвентарь средств, используемых при самоусовершенствовании. Сейчас вы знаете секрет успеха «круглого стола».

Десять триллионов маленьких работников — клеточек вашего мозга — формируют структуры **мышления, воображения и воли**. Ваш мозг способен собрать любое количество знаний, необходимых для накопления денег.

Большинство из нас хочет богатства, но лишь немногие обладают конкретным планом и жгучим желанием, которые прокладывают дорогу к благосостоянию.

На пути к богатству. Шаг тринадцатый: шестое чувство

Вам откроются врата в храм мудрости. Великолепные тропы созидания призывают выбрать дорогу к богатству.

Тринадцатый принцип, известный как шестое чувство, — средство, с помощью которого Высший Разум добровольно может вступать и вступает в связь с человеком. Без каких бы то ни было усилий или запросов со стороны последнего.

Этот принцип — вершина философии успеха. Он доступен лишь тем, кто уже принял, понял и применяет первые двенадцать принципов.

Шестое чувство является тем элементом подсознания, который представляет собой не что иное, как созидаельное воображение. Его можно также назвать «приемным пунктом» идей, планов и мыслей, внезапно приходящих нам в голову. Порой мы называем его вдохновением.

Шестое чувство не нуждается в описаниях! Да его и невозможно описать тому, кто не знает принципов философии успеха; такой человек не имеет необходимых знаний и опыта, чтобы понять, о чем идет речь. Понять шестое чувство можно лишь после долгих раздумий, после того, как разум начнет развиваться *изнутри*.

Если вы освоили принципы, описанные в этой книге, то сможете воспринять следующее ниже утверждение и признать его верным. В противном случае оно покажется вам невероятным. Вот это утверждение: *с помощью шестого чувства вы сможете предвидеть ожидающие вас опасности и сможете вовремя их предотвращать, а также сможете предвосхищать возможности и не упускать их.*

Шестое чувство станет вашим «ангелом-хранителем», который откроет вам врата в храм мудрости.

Значение первопричины

Я очень хорошо понимаю, что *природа никогда не отступает от действующих в ней законов*, поэтому не верю в чудеса. Но некоторые из этих законов настолько не поддаются осознанию, что их проявления снискали славу «чудес». Шестое чувство — одно из таких проявлений, с чем мне хоть когда-либо приходилось сталкиваться.

В чем я совершенно уверен, так это в том, что существует сила (ее можно назвать первопричиной, или Высшим Разумом), которая пронизывает каждый атом материи и питает собою каждый ватт энергии. Эта сила превращает желудь в высокое и сильное дерево, заставляет воду подчиняться законам гравитации, устанавливает ход суток, определяет, что за летом должна быть осень, а за осенью — зима. Эта же сила может трансформировать ваше желание в его реальный материальный эквивалент. Почему бы и нет? Я знаю наверняка, что может, потому что экспериментировал с этой силой и сам воспользовался ею.

Шаг за шагом, читая главу за главой, вы шли к этому последнему принципу. Если вы преодолели все предыдущие ступени, то готовы принять *без скептических оговорок* и этот последний, но очень важный принцип. Если же вам не удалось справиться с ними, то придется это сделать, прежде чем вы определитесь в своем отношении к последнему принципу.

Пребывая в возрасте «сотворения кумиров», я обнаружил, что пытаюсь имитировать тех, кого боготворю. Более того, я открыл для себя, что та частичка веры,

которую я вкладывал в подражание, помогала мне *делать это наиболее успешно*.

Воспользуйтесь услугами «консультантов-невидимок»

Признаться, я и до сих пор полностью не избавился от привычки подражать героям, которых уважаю и боготворю. Опыт научил меня, что, следуя подлинно великим, подражая им и в большом, и в малом, и в мыслях, и действиях насколько это возможно, сам обретаешь нечто граничащее с величием.

Большую часть своей жизни я следовал привычке формировать собственный характер, пытаясь подражать девяти людям, чьи жизни и карьеры более всего меня впечатляли. В эту девятку входили: Эмерсон, Пайн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бурбанк, Наполеон, Форд и Карнеги. Каждую ночь в течение многих лет я проводил воображаемые заседания с группой «советников-невидимок».

Процедура была следующей. Перед тем как заснуть, я закрывал глаза и видел в своем воображении этих людей, сидевших за одним со мной столом. И у меня была не только возможность сидеть рядом с ними, но я мог руководить этой группой, возглавлять заседание.

Я преследовал конкретную цель, проводя эти «заседания» — перестроить мой характер таким образом, чтобы он включил в себя черты характеров моих «советников». Понимая, что мне придется преодолевать много трудностей, возникших еще в детстве, например предубеждение и невежество, я твердо решился на этот смелый шаг — перестроить характер именно таким, описанным выше способом.

Займитесь самовнушением

Я понимал, что мои кумиры добились всех своих успехов благодаря определенным мыслям и желаниям, господствующим в их разумах. Я знал, что каждое глубокое желание порождает силу, помогающую превратить это желание в реальный эквивалент. Я был уверен, что самовнушение является сильнейшим фактором в процессе формирования характера, оно главное средство выработки характера.

Все эти мои знания о принципах действия разума были замечательным инструментом, с помощью которого я мог выстраивать свой характер. Проводя воображаемые заседания, я задавал своим «консультантам» вопросы, чтобы получить знания, в которых нуждался, беседовал с ними, спорил, испрашивал помощи. Я обращался к каждому из них приблизительно с такими словами:

«Господин Эмерсон, я очень хочу почерпнуть у Вас то великолепное понимание жизни, природы и их законов. Я прошу оказать влияние на мое подсознание, чтобы оно наделило меня теми качествами, которые необходимы для понимания и принятия законов природы.

Господин Бурбанк, я прошу Вас передать мне знания, необходимые для гармоничного существования в этом мире. Откройте мне доступ к тем знаниям, которые наделили Вас способностью выращивать две травинки на том месте, где раньше росла одна.

Наполеон, я очень хочу перенять от Вас способность оказывать воздействие на людей, а также целеустремленность, решительность, способность преодолевать все преграды.

Господин Пэйн, я стремлюсь к тому, чтобы стать таким же свободным в своих суждениях человеком, каким были Вы!

Господин Дарвин, я желаю научиться у Вас терпению и способности находить причину, избегая всяческих предубеждений и суеверий.

Господин Линкольн, я стремлюсь к тому, чтобы в моем характере чувства справедливости, терпимости, юмора и понимания человеческой природы занимали такое же место, какое они занимали в Вашем.

Господин Карнеги, я хотел бы обрести такое же понимание принципов *организации и концентрации усилий*, которое использовали Вы в строительстве огромного индустриального предприятия.

Господин Форд, я желаю перенять настойчивость, определенность в целях. Ведь именно эти качества помогли Вам достичь таких высот.

Господин Эдисон, я стремлюсь перенять дух веры, который позволил Вам открыть многие секреты природы, а также качества, которые дали возможность преобразовывать поражение в победу».

Воображаемый «кабинет»

Мой способ обращения к каждому из членов воображаемого собрания каждый раз претерпевал изменения в зависимости от того, какие черты характера интересовали меня более в тот или иной момент. Я детально изучал биографии этих людей. По прошествии нескольких месяцев упорных «заседаний» я обнаружил, что воображаемые люди стали для меня реальными.

Каждый из девяти участников «заседаний» приобрел свои особые черты характера, которые меня очень удивляли. Например, у Линкольна появилась привычка опаздывать. На его лице всегда была маска серьезности. Я редко видел, чтобы он улыбался.

Другие вели себя иначе. Бурбанк и Пэйн не скучились на шутки и насмешливые замечания, которые,

казалось, временами шокировали других членов «кабинета». Бурбанк опоздал лишь однажды. Когда в тот день Бурбанк явился на заседание, он был вне себя от волнения и, едва переступив порог, принялся оправдываться за свое опоздание. Оказалось, он проводил один очень интересный эксперимент, намереваясь разработать способ выращивания яблок на всех деревьях. Пэйн тут же напомнил всем присутствующим, что именно с яблока начались недоразумения между мужчинами и женщинами. Дарвин шутливо предостерег от возможной встречи со змеем. Эмерсон заметил: «Не будет змей, не будет и яблок!» Наполеон поставил точку в разговоре: «Нет яблок, нет государства!»

Все эти встречи, как вы уже можете судить на основании вышеописанного, стали носить такой реалистический характер, что я стал опасаться последствий и прекратил проведение «заседаний» на несколько месяцев. Мои ощущения были весьма необычными, и я стал опасаться потерять осознание того, что мои гости были лишь *продукт моего воображения*.

Я впервые открыто рассказываю об этом. До сих пор я не осмеливался сделать это, потому что боялся быть неправильно понятым. Сейчас, в отличие от прошлых лет, меня мало волнует, что скажут люди, вот я и рассказал вам о своих «невидимых консультантах».

Хочу еще раз подчеркнуть, что я сам считаю эти заседания продуктом моего воображения. Но мои «консультанты», хоть они жили лишь в воображении, все-таки вывели меня на тропинку, ведущую к открытию настоящей устремленности, решительности, настойчивости и честных помыслов.

Как стимулировать шестое чувство?

Где-то в клеточной структуре головного мозга располагается орган, отвечающий за шестое чувство и принимающий вибрации мыслей, которые обычно называются «предчувствиями». До настоящего времени наука еще не открыла, где именно располагается этот орган, но это не суть важно. Факт остается фактом: человек действительно получает знания не только из физических источников. А те знания, которые приобретаются из иных источников, как правило, воспринимаются в случае, когда разум человека находится под воздействием экстраординарной стимуляции. Все, что вызывает бурю эмоций или заставляет сердце биться быстрее, запускает в действие шестое чувство. Каждый знает примеры, когда шестое чувство приходит на помощь за секунду до происшествия и предупреждает несчастье.

Я делаю эти предварительные замечания, чтобы констатировать следующий факт: во время заседаний с «советниками-невидимками» я был наиболее восприимчив к идеям, мыслям и знаниям, которые приходили с помощью шестого чувства.

В тех случаях, когда мне грозило нечто неприятное или опасное для жизни, мои «невидимые советники» сопровождали и выводили меня из этих трудных ситуаций.

Проводя заседания с этими воображаемыми людьми, я преследовал цель наделить свое подсознание с помощью самовнушения характеристиками, присущими тем людям, которых я представлял в своем воображении. В дальнейшем я стал прибегать к помощи воображения несколько по-иному. И сейчас в случае затруднительных обстоятельств я прибегаю к помощи своих консультантов, которые помогают решить мои

сложные вопросы и проблемы моих клиентов. Результаты бывают порой ошеломляющие, хотя я, конечно же, не завишу полностью от этой формы советов.

Вы обретете великую силу, ранее вам неведомую

Шестое чувство — это не часть одежды, которую при желании можно снять или одеть. Способность использовать эту великую силу приходит медленно, в совокупности с постоянным применением других принципов, изложенных в этой книге.

Неважно, кто вы и какую цель преследуете, читая эту книгу, в любом случае необходимо понять принципы, описанные в этой главе. Особенно в том случае, если ваша цель — стать богатым и владеть большими деньгами.

Эта глава, посвященная шестому чувству, была включена в книгу потому, что я, автор, хотел донести свою философию, призванную научить людей достигать желаемого, в ее полном и завершенном виде. Отправной точкой любого достижения является сильное желание конечной — состояния, которое позволяет человеку понимать себя, окружающих, природу. А это возможно лишь в том случае, когда он обладает шестым чувством.

Читая главу, вы, наверное, обратили внимание, что испытываете некоторое эмоциональное возбуждение, волнение. Замечательно! Через месяц вернитесь к ней. Вы увидите, что ваш разум стал гибче. Повторяя такого рода стимуляцию вновь и вновь, вы заметите, что с каждым разом обретаете все больше и больше некой силы, неведомой и всемогущей. В конце концов вы почувствуете, что можете свободно пользоваться этой силой. Когда это случится, знайте — вы способны ре-

лизовать любую свою мечту, любое свое желание. Это для вас будет так же легко, как поднять руку или подпрыгнуть.

Что нужно запомнить:

Озарения больше не будут обходить вас стороной, они хлынут на вас потоком из вашего же разума с его сози-дательным воображением—шестым чувством.

Автор избрал Генри Форда и других замечательных людей своими «консультантами–невидимками». Вы можете воспользоваться советами подобной «команды».

Сейчас вы уже соприкоснулись с тем «нечто», что наделяло силой многих преуспевших в жизни людей. И это чудо доступно вам. Воспользуйтесь им.

Если вашей целью является обретение денег или каких-либо материальных ценностей, эта глава особенно важна для вас.

На верхних ступеньках лестницы, ведущей к успеху, никогда не бывает столпотворения.

Шесть теней страха

Займитесь исследованием самого себя. Убедитесь в том, что над вами не висят тени страха, которые препятствуют продвижению к цели. Вы будете думать и становиться богаче, потому что ничто и никто не может препятствовать вашему желанию.

Ваш разум должен подготовиться к тому, чтобы вы могли удачно воспользоваться философией успеха. Подготовка к восприятию философии — дело несложное. В первую очередь вам следует заняться осознанием и изучением трех врагов, чтобы потом их уничтожить. Эти враги — нерешительность, сомнение и страх.

Шестое чувство не придет до тех пор, пока вы не искорените в себе эти негативные факторы, которые образуют своеобразное трио: стоит появиться хотя бы одному из них, как другие уже на подходе.

Нерешительность — это семя страха! Помните об этом при чтении книги. Нерешительность преобразуется в сомнение, а затем эта зловещая парочка порождает страх! Часто процесс слияния нерешительности и сомнения происходит медленно, что делает этих врагов еще опаснее. Они развиваются и прогрессируют, *не обнаруживая свое присутствие*.

В этой главе описывается конечный этап подготовки к применению философии успеха. В ней проводится анализ условий, ведущих к бедности, а также идет речь о прописных истинах, понимание которых гарантирует богатство.

Цель этой главы — направить внимание читателя на проблему страха, его причин и способов избавления от него. Прежде чем повергнуть врага, мы должны знать, что он собой представляет, его слабые и сильные места.

Не позволяйте этому коварному врагу обмануть себя. Порой страх кроется в подсознании, где его сложно обнаружить и уж тем более — уничтожить.

Страх — это всего лишь состояние разума

Известно шесть основных видов страха, которые в том или ином сочетании испытал на себе каждый человек. Большинство из людей считают себя счастливыми, потому что их не обуревают все эти шесть страхов одновременно. Назовем же их в порядке наибольшей распространенности:

Страх перед бедностью

Страх перед критикой

Страх перед плохим здоровьем

Страх перед несчастной любовью

Страх перед старостью

Страх перед смертью

Первые три разновидности страха можно обнаружить в дальних уголках сознания или подсознания любого человека.

Те разновидности страха, которые не приводятся в списке из шести основных, могут быть сведены к одной из перечисленных форм страха.

Страх — это состояния разума. Вот почему следует контролировать свой разум и направлять его в нужное русло.

Всему, что может создать человек, предшествует импульс мысли. Следуя этому утверждению, можно сказать, что мыслительные импульсы человека сразу же после появления начинают реализовываться в свой физический эквивалент независимо от того, произвольны они или непроизвольны. Мысли, которые подсоз-

нание совершенно случайно восприняло и вобрало в себя (кстати, они могут исходить из другого разума), могут определить финансовую, деловую, профессиональную или социальную судьбу. Так же это делают мысли, появившиеся намеренно.

Сейчас я хочу заложить в вашем сознании фундамент, на котором будет основываться понимание следующего факта: некоторые люди оказываются «счастливчиками», в то время как других с такими же способностями и умственным развитием все время преследует неудача. Такое положение дел можно объяснить следующим образом: *каждый человек обладает потенциальной способностью контролировать свой разум*; очевидно, с помощью этого контроля каждый человек может открывать двери разума тем мыслям, которые исходят из других источников мысли, пропуская их по своему выбору.

Природа одарила человека способностью контролировать многое, но только не мысли. Этот факт в сочетании с утверждением, что все создаваемое человеком начинается с определенной формы мысли, дает нам в руки принцип, который может стать нашим оружием против страха.

Верно, что все мысли имеют тенденцию преобразовываться в свой физический эквивалент (а это верно, без всяких сомнений), также верно, что мыслительные импульсы страха и боязни нищеты не могут быть реализованы, если человек храбр и финансово защищен.

Дороги, ведущие в разные стороны

Между богатством и нищетой не может быть никаких компромиссов! Дороги, которые ведут людей к богатству и к нищете, направлены в противоположные стороны. Если вы хотите стать богачом, забудьте все возможные тропинки, ведущие к нищете. (Имейте в виду,

что слово «богатство» употребляется здесь в широком смысле, означая финансовое, умственное и материальное богатство.) На стартовой линии прямой дорожки, ведущей к богатству, написано большими буквами: «ОГРОМНОЕ ЖЕЛАНИЕ». В главе, посвященной желанию, вы уже получили полные и подробные инструкции, как его использовать должным образом. В этой главе вы получите несколько дополнительных практических советов.

Начните действовать, и сразу поймете, что из философии успеха поняли в достаточной степени, а что следует еще раз продумать и попытаться понять. Приступите к действиям, прочитав эту главу, и у вас появится возможность стать хозяином своей судьбы. Но вы заслужили нищету, если вы и после прочтения этой главы будете мириться с ней. Вы приняли решение, что же, несите сами все бремя его последствий.

Если вы стремитесь к богатству, определите конкретную сумму и форму, в которой хотите получить желаемое. Вы знаете дорогу, которая приведет к богатству. Я предоставил в ваше распоряжение карту, пользуясь которой можно безошибочно прийти к цели. Лишь вы, и никто другой, будете в ответе перед самим собой, если не сделаете первый шаг или остановитесь на полпути. Это только ваша обязанность и только вы несете за это ответственность. Никакие отговорки или алиби не оправдают ваш отказ от богатства, потому что успех обеспечивается лишь одним: состоянием разума. А состояние разума нельзя приобрести за деньги или на что-либо обменять. Его следует создавать.

Исследуйте свои страхи

Страх нищеты — это всего лишь состояние ума, не более! Но этому состоянию под силу разрушить все ваши шансы на успех в любом предприятии.

Этот страх парализует способность находить причины, воображение, убивает уверенность в себе, искореняет энтузиазм, дезориентирует в определении цели, развивает предубеждения, делает невозможным самоконтроль. Он разрушает личность, ее способность мыслить оригинально. Расправляет с настойчивостью, превращает в ничто силу воли, лишает человека амбиций, стирает из памяти нужную информацию, создавая всем этим благоприятную почву для неудач и несчастий. Страх убивает любовь, разрушает дружбу, одаривая взамен бессонницей, прозябанием, несчастьями — и это в мире, где все призывает к радости и успеху, все благоприятствует желаниям и устремлениям.

Страх перед бедностью, без сомнения, является наиболее деструктивным из шести основных страхов. Но не только поэтому он возглавляет список всех страхов. Страх нищеты наиболее трудно побороть. Эта форма страха произрастает из сложившейся в человеческом обществе тенденции финансовой «охоты» на своих же собратьев. У животных по причине недостаточной ступени их умственного развития эта охота ограничивается физическим уровнем. Человек, будучи существом более развитым, обладающим интуицией, способностью думать и устанавливать причинно-следственные связи, не поедает своих собратьев в прямом смысле слова, он находит удовольствие в «поедании» их в плане финансовом. Это явление может приобрести очень широкие масштабы, поэтому и были изобретены особые законы, предупреждающие и предотвращающие подобные явления.

Ничто не приносит больше страданий и унижений человеку, чем нищета! Только те, кто испытал нищету на собственном опыте, могут понять это в полной мере. И неудивительно, что люди боятся нищеты. Из опыта прошлого и своего собственного люди знают, что,

когда дело касается денег и материальных ценностей, не стоит доверять никому. Человек так жаждет богатства, что пытается обрести его всячими способами — законными и незаконными.

Самоанализ поможет вам справиться со слабостями, которые познать не так-то просто. Он необходим тем, кто хочет подняться над посредственностью и зурядностью, над нищетой. Когда будете проверять себя пункт за пунктом, помните, что вы сами себе судья, адвокат и суд присяжных. Задавайте себе конкретные вопросы и требуйте определенных ответов. По завершении экзамена вы ощутите, что знаете о себе больше, чем до того, как провели самоанализ. Если вы подозреваете себя в неправильном судействе, обратитесь за помощью к кому-нибудь, в чьей беспристрастности вы уверены полностью. Вам нужна правда. *Найдите ее независимо от того, сколько она будет стоить, даже если она поначалу смущит вас!*

Если у людей спросить: «Чего вы боитесь больше всего?», — большинство ответит: «Я ничего не боюсь». Этот ответ не может быть верным, поскольку многие люди не осознают того, что на самом деле они духовно подавлены, обижены, испытывают страх перед многими вещами. Страх может затаиться в самых дальних уголках разума так, что человек не будет даже подозревать о его наличии. И только смелый и беспощадный самоанализ позволяет раскрыть присутствие этого злостного врага. Когда вы начнете проводить самоанализ, загляните глубоко в душу самому себе. Поищите там симптомы, список которых приводится ниже.

Шесть симптомов страха перед нищетой

- 1. Безразличие.** Обычно выражается в отсутствии всяких амбиций, каких-либо попыток протеста,

в терпимости к бедности, безропотном принятии всех жизненных трудностей и препятствий, в умственной и физической лени, в недостатке инициативы, воображения, энтузиазма и самоконтроля.

2. *Нерешительность.* Привычка соглашаться с мнением других даже в тех случаях, когда это по-просту недопустимо. Жизнь по принципу «моя хата с краю, ничего не знаю».
3. *Сомнение.* Обычно проявляется в постоянных отговорках и поисках алиби с целью простить самому себе неудачи и провалы. Иногда имеют место зависть к тем, кто добился успеха, и критика в их адрес.
4. *Беспокойство.* Как правило, находит выражение в приидничности по отношению к другим, в тенденции тратить больше, чем можно позволить себе. Пренебрежительное отношение к внешности, хмурый вид, злоупотребление алкоголем — все это признаки внутреннего беспокойства.
5. *Излишняя осторожность.* Привычка находить негативные моменты во всем. Постоянные размышления о возможном провале. Излишне осторожный человек, как правило, знает все дорожки, ведущие к провалу и неуспеху, но никогда не разрабатывает планов, как их избежать. Он выжидает удобный случай для реализации своих планов. Его пессимизм ведет к самоуничижению, самоинтоксикации, ему плохо спится и плохо дышится.
6. *Промедление.* Древние говорили: промедление смерти подобно. Они были правы, потому что промедление — это симптом, который проявляется в желании постоянных компромиссов, отказе от ответственности, от счастья и удачи, смирении с нищетой. Промедление диктует варианты путей

к отступлению вместо решительных действий. Оно лишает человека уверенности в себе, решительности, энтузиазма и инициативы. Человек, который медлит с действиями, в конце концов смиряется с бедностью вместо того, чтобы стремиться к богатству.

«Только деньги!»

У некоторых может возникнуть вопрос: «Почему вы пишете в своей книге о деньгах? Почему измеряете богатство только в долларах?» Некоторые верно полагают, что существуют и другие формы богатства. Действительно, существуют богатства, которые нельзя оценить какой-либо суммой долларов, но на Земле существуют также миллионы людей, которые говорят: «Дайте необходимую мне сумму денег, все остальное я найду сам».

Основная причина, по которой я написал эту книгу, в том, что миллионы людей на Земле парализованы страхом перед нищетой. Вестбрук Пеглер очень хорошо описал то, что делает страх нищеты с людьми.

Деньги — это всего лишь ракушки, круглые железки или бумажки. Существуют другие ценности и богатства, которые невозможно купить за деньги, но большинство людей, находясь в подавленном состоянии в условиях нищеты, не понимают этого. Когда человек «на дне», он неспособен получить работу. С его душой случается нечто. Это можно заметить в опущенных его плечах, сутулости, походке, взгляде. Он не может избавиться от чувства неполноценности в сравнении с людьми, у которых есть работа. С другой стороны, окружающие такого человека люди (это могут быть даже друзья) ощущают свое превосходство над ним и относятся к нему, порой под-

сознательно, как к посредственности. Некоторое время выброшенный из нормальной жизни человек одолживает деньги, но это не может продолжаться бесконечно — долги надо когда-то отдавать. Такой человек берет деньги взаймы для того, чтобы жить, а это усугубляет дело и не может не угнетать. Конечно, я не веду речь о бездельниках и тунеядцах, нет, я имею в виду людей, которые в силу сложившихся обстоятельств потеряли работу.

Что касается женщин, то они, видимо, поступают иначе в подобных ситуациях. Мы, порой, вообще забываем о женщинах, когда ведем речь о выброшенных из нормальной жизни людях. Их, действительно обездоленных, потерявших надежду на успех женщин, гораздо меньше. Конечно, я не имею в виду бродяг-попрошайек, которых одинаково как среди мужчин, так и среди женщин. Я говорю о молодых, умных людях. Возможно, их больше, чем может показаться на первый взгляд, просто они избирают другой путь — убивают себя.

Когда человеку нечем заняться, он может все свое время тратить на размышления. Он может путешествовать за сотни миль в поисках работы или человека, который бы дал ему работу. Обнаружив, что там, куда он прибыл, ничего подходящего даже не предвидится, он вынужден опять влечь свое жалкое существование. Он бродит по улицам, заглядывает в окна домов, рассматривает витрины, где выставлены роскошные вещи, которые ему недоступны. Он много ходит. Ноги его устают, становятся холодно. Он заходит в метро или общественную библиотеку.

На своем пути в никуда он встречает много людей, смотрит им в глаза, завидует их занятости. Он завидует всем рабочим, клеркам, аптекарям, продав-

цам, кондукторам. Они — независимы, уверены в себе, он — потерян сам для себя, неспособен убедить кого-либо в своей нужности и пригодности.

Что же не дает этому человеку поверить в себя, в будущее? Отсутствие денег. Будь у него деньги, хоть немнога, он бы нашел себя, нашел в себе силы стать самим собой.

Вы боитесь критики?

Каким образом страх критики проникает в разум человека? Никто не может дать определенный ответ на этот вопрос. Однако факт остается фактом — боязнь критики присуща большинству, если не всем, и в достаточно развитой форме.

Автор этой книги склоняется к мысли, что страх перед критикой является частью натуры человека, которая порой помогает ему оправдывать свои нелицеприятные поступки. Всем известно, что вор станет критиковать человека, у которого украл; делает он это ради того, чтобы оправдать свой низкий поступок. А вспомните выборы! Зачастую, если не всегда, чтобы победить, политики говорят не о своих программах, планах и способностях, а рьяно критикуют оппонентов, бичуя их недостатки.

Кто не боится критики, так это производители одежды! Ежесезонно они изменяют модели, которые производят. Но кто является законодателем моды? Конечно же, не покупатель. Производитель! Так зачем же он усложняет себе жизнь постоянными переменами стиля? Ответ очевиден. Внося изменения, он получает возможность продать больше одежды, а следовательно, получить большую прибыль.

Так же поступает и производитель автомобилей, руководствуясь теми же причинами. Никто не хочет ез-

дить на устаревшей модели автомобиля. Почему? Да потому что владелец устаревшего автомобиля боится критики своих друзей, которые уже давно разъезжают на новехоньком «Мерседесе» или «Ситроене».

Вы ознакомились с поведением людей, боящихся критики по совершенно незначительным поводам. Давайте сейчас рассмотрим случаи, когда страх критики парализует человека и это отражается на более серьезных сторонах его жизни. Если прочитать тайные мысли человека, достигшего полного умственного развития (в среднем от 35 до 40 лет), несомненно, мы узнаем, что он не верит во многие «сказки», которые на протяжении нескольких десятков лет жизни преподносились ему другими людьми как истины.

Но почему в таком случае этот человек отказывается говорить об этом открыто? Ответ: он боится критики со стороны окружающих. Несколько столетий назад людей сжигали на костре за то, что они заявляли о своем неверии в призраков. Мы, современники двадцатого века, унаследовали сознание, которое заставляет нас бояться «костра».

Боязнь критики лишает человека инициативы, разрушает силу его воображения, ограничивает индивидуальность, уничтожает ощущение надежности и уверенности в себе, а также приносит многие другие беды. Зачастую, и это самое ужасное, сами родители наносят детям «неизлечимые» раны своей критикой. Мать одного моего друга детства постоянно колотила его и приговаривала при этом: «Да по тебе же тюрьма плачет!» В семнадцать лет воспитанный таким образом сын попал в исправительную колонию.

В нашей жизни критики более чем достаточно. Каждый из нас, хочешь или не хочешь, вынужден выслушивать бесконечные замечания со стороны окружающих. Очень часто именно самые близкие родственники нано-

сят самые сильные обиды. Следует запомнить еще одну очень важную вещь: самое страшное преступление родителей — формирование комплекса неполноценности у детей посредством постоянных замечаний и критики.

Работодатели, которые понимают человеческую природу, добиваются от своих подчиненных лучших результатов работы, не прибегая к критике, с помощью конструктивных предложений. Родители могут добиться таких же результатов от своих детей. Критика не может зародить любовь или привязанность, но может заронить в сердце и разум человека семена страха.

Семь симптомов страха перед критикой

Эта форма страха почти так же широко распространена, как страх нищеты; и последствия ее разрушительного воздействия так же фатальны. Деструктивное влияние этой формы страха объясняется тем, что страх перед критикой лишает человека инициативы и воображения. Главные симптомы этой формы страха перечислены ниже.

1. *Излишняя скромность.* Обычно выражается в нервозности, застенчивости при общении с незнакомыми людьми, в неловкости, неуклюжести движений.
2. *Неуравновешенность.* Как правило, проявляется в резких перепадах голоса, нервных срывах, плохой осанке и памяти.
3. *Слабость характера.* По сути, слабость характера представляет собой совокупность следующих моментов: недостаточная твердость в принятии решений, неспособность конкретно высказать свое мнение, привычка откладывать «на потом» решение проблем, бездумное соглашательство.

4. *Комплекс неполноценности.* Выражается в излишней разговорчивости, которая не подтверждается поступками, действиями; в использовании «громких» слов, значение которых порой неизвестно и самому говорящему, с целью произвести впечатление на слушающих; имитация речи и жестов других людей, а также их манеры одеваться; хвастовство придуманными достижениями. Это иногда оказывает впечатление на слушателей.
5. *Расточительность.* Это не что иное, как результат стремления к тому, чтобы все было «как у Джонсов»; жизнь не по средствам.
6. *Отсутствие инициативы.* Неспособность использовать возможность; боязнь выразить свое мнение; недостаточная уверенность в своих идеях; уклончивые ответы на вопросы людей, стоящих выше на социальной лестнице; колебания и лживость на словах и на деле.
7. *Отсутствие амбиций.* Умственное и физическое безделие; промедление в принятии решений. Человек, лишенный амбиций, легко поддается влиянию; часто критикует других за их спиной, в то время как в глаза предпочитает говорить льстивые речи; без сопротивления принимает поражение. Такой человек подозревает всех. Ведет себя нетактично. Никогда не признает своих ошибок.

Страшитесь ли вы болезней?

Этот страх имеет как физические, так и социальные корни. Он тесно переплетается со страхом смерти и старости, о которых человек практически ничего толком не знает, зато, наслушавшись страшных рассказов с самого детства, очень их опасается. Эта форма страха настолько распространена, что находятся мерзавцы, за-

нимающиеся бизнесом, основанным на «продаже здоровья».

В значительной степени страх перед болезнями объясняется ужасающими картинами того, что может ожидать человека после смерти. Этими представлениями наш мозг начинают «пичкать» с раннего детства. А также волнует денежная сумма, в которую обойдутся расходы на лечение.

Один известный врач установил, что 75% всех людей, посещающих врачей, страдают ипохондрией (мнительностью). Было более чем убедительно показано, что страх перед какой-либо болезнью, даже самой незначительной, может приводить к появлению ее физических симптомов.

Разум человека — это огромная сила! Сила, которая может созидать, но может и разрушить.

В ходе серии экспериментов, которые были проведены несколько лет назад, было доказано, что болезнь можно внушить. Один из экспериментов проводили следующим образом. К «жертвам», ничего не подозревавшим об эксперименте, поочередно подходили знакомые люди и задавали приблизительно такие вопросы: «Что с тобой случилось? Ты так плохо выглядишь!» После первого подобного вопроса ответ был такой: «Ничего, у меня все хорошо.» Второму опрашивающему, как правило, приходилось услышать такую фразу: «Я даже не знаю. Что-то мне не по себе». А третьему «жертва» признавалась в болезни.

Если вы сомневаетесь в этих результатах, можете попробовать сами поэкспериментировать с кем-нибудь из знакомых. Только не переусердствуйте! Ведь существует секта людей, члены которой «напускают порчу» на своих врагов именно таким образом.

Существуют доказательства того, что порой болезнь начинается от мыслительного импульса, который мо-

жет перейти от одного человека к другому или родиться в разуме одного человека.

Один мудрый человек признался: «Когда кто-нибудь спрашивает меня о том, как я себя чувствую, у меня появляется желание сбить его с ног».

Нередко врачи прописывают пациентам смену климата, хотя зачастую большее значение имеет смена «ментального» климата. Семя страха перед болезнью существует в разуме каждого человека. Беспокойства, разочарования различного рода стимулируют процесс прорастания и роста этого разрушительного семени.

Разочарования в любви — это, пожалуй, основная причина возникновения страха перед болезнями. Один молодой человек после того, как пережил нанесенную любимой женщиной душевную рану, попал в больницу и находился между жизнью и смертью несколько месяцев. Пришлось прибегнуть к помощи психотерапевта, который первым делом поручил больного очень *привлекательной молодой женщине*, которая (по предварительной договоренности с врачом) стала заниматься с ним любовью. Через несколько недель пациент встал на ноги. Вы можете подумать, что нехорошо обманывать человека надеждами и лживо говорить о любви, хочу несколько вас успокоить: пациент и его сиделка через некоторое время стали мужем и женой.

Семь симптомов, которые свидетельствуют о страхе перед болезнями

1. *Самовнушение*. Привычка использовать самовнушение в его негативной форме, поиск и ожидание всех симптомов болезни; «получение удовольствия» от представления себя больным; постоянное упоминание в разговорах о воображаемой болезни; привычка пробовать все возможные методы

лечения и все то, что могут посоветовать знакомые и незнакомые люди; избирать темой разговора лишь возможные операции, несчастные случаи и подобное; эксперименты с диетами, физическими упражнениями; попытки самолечения.

2. *Ипохондрия.* Привычка говорить о болезнях постоянно и настолько убедительно, что это приводит к нервному срыву. В этом случае никакие лекарства не помогут, потому что ипохондрия — результат негативных мыслей, а посему ничто, кроме положительных мыслей и эмоций, не может излечить страдающего ипохондрией человека. Ипохондрия (научное название мнительности) может принести столько же вреда, сколько реальная болезнь. Большинство случаев, когда человек ссылается на «нервы», имеют отношение к мнительности.
3. *Праздность.* Боязнь болезней препятствует выполнению физических упражнений или какой-либо физической работы, что приводит к избыточному весу и затворничеству.
4. *Ослабленный иммунитет.* Страх перед болезнями разрушает природную устойчивость организма человека к болезнетворным бактериям и создает условия для развития любых болезней, которыми может заразиться человек. Страх перед болезнями, как правило, связан с боязнью бедности, особенно в случае ипохондрии, когда человек постоянно беспокоится, как ему придется оплачивать счета и платить за лекарства. Такие люди очень много говорят о смерти, постоянно готовятся к болезням и закупают ритуальные принадлежности, копят деньги на похороны.
5. *Иznеживание себя.* Привычка сочувствовать самому себе по поводу воображаемых болезней; симуляция.

6. Злоупотребления алкогольными напитками или наркотическими веществами с целью устранения боли вместо устранения ее причины.
7. *Обеспокоенность*. Привычка читать медицинскую литературу о симптомах различных болезней и искать эти симптомы у себя.

Боитесь ли вы потерять любовь?

Этот страх уходит корнями в далекое прошлое, когда в человеческом обществе существовала полигамная семья и свободная любовь была нормой.

Ревность и всевозможные формы неврозов происходят потому, что человек боится потерять любовь. Этот страх причиняет больше всего боли, чем какой-либо другой из шести основных. Он может превратить жизнь человека в хаос.

Истоки этой формы страха прослеживаются со времен каменного века, когда мужчины похищали женщины. И они продолжают это делать, изменились лишь методы. Вместо силы мужчины ныне пользуются уговорами, обещаниями, подарками, красивыми словами и так далее и тому подобное. Как выяснилось, это более надежный способ завоевать женщину. Мужчины сохранили те же привычки, какие были им присущи на рассвете цивилизации, но пускают в ход другие способы и методы, добиваясь желаемого.

Тщательный анализ показал, что женщины более подвержены этой форме страха, нежели мужчины. Этот факт легко объяснить. Женщины из опыта знают, что мужчины от природы склонны к полигамности, поэтому следует всегда пребывать настороже, если не хочешь уступить своего мужчину сопернице.

Три симптома страха потерять любовь

1. *Ревность.* Подозрительность по отношению к друзьям и любимым без видимых на то причин — явный признак, что вы боитесь потерять их любовь. Обвинения мужа или жены в измене. Подозрительное отношение буквально ко всем и всему. Полное недоверие.
2. *Придирчивость.* Привычка находить недостатки у друзей, знакомых, родственников, деловых партнеров, коллег, любимых людей.
3. *Авантуризм.* Склонность к рискованным операциям, обману, воровству ради того, чтобы добыть деньги для любимой или любимого. Ошибочное убеждение в том, что любовь можно купить. Расточительность. Сорение деньгами. Бессонница, нервность, отсутствие самоконтроля, настойчивости, плохое настроение.

Боитесь ли вы старости?

По сути, эта форма страха происходит из двух источников. Во-первых, из ложного убеждения в том, что старость повлечет за собой бедность. Во-вторых, и это наиболее распространенный источник, приобретенные сведения о старости, которые, как правило, не радуют.

Существуют две разумные причины, которыми объясняются опасения старости. Первая: недоверие к людям, которые живут рядом; второе: устрашающие представления о том, что, возможно, ждет человека после смерти.

Этот страх порождает, как правило, и страх перед болезнями. Причиной страха можно, безусловно, назвать и опасение потерять сексуальную и эротическую привлекательность вместе с возрастом.

Не стоит упускать из виду и тот факт, что многие старики в конце жизни оказываются в богадельне. А это, согласитесь, не очень ободряющая перспектива.

Не забывайте также о том, что люди опасаются потерять свою независимость и свободу, поскольку всем известно, что пожилые люди могут быть ограничены в физической и экономической свободе.

Четыре симптома, которые указывают на наличие страха перед старостью

- 1. Преждевременный спад.** Наблюдается досадная тенденция спада в возрасте 40 лет, когда на самом деле человек обретает умственную зрелость. У некоторых людей в таком возрасте развивается комплекс неполноценности, ложное убеждение в неспособности что-либо делать.
- 2. Ссылка на возраст.** Многие люди в возрасте старше 40–50 лет начинают ссылаться на возраст, когда нужно говорить о своем превосходстве, поскольку именно на эти годы падает пик умственного развития и понимания.
- 3. Отказ от инициативы.** Инициатива, воображение и уверенность в себе... Многие пожилые люди ошибочно полагают, что слишком стары, чтобы пользоваться «услугами» этих качеств.
- 4. Желание выглядеть намного моложе.** Казалось, это не так уж и плохо, однако в данном случае мы говорим об экстремальных случаях, когда пожилые люди носят молодежную одежду или подражают молодежи в привычках и манерах. Такие люди выглядят смешными.

Боитесь ли вы смерти?

Для некоторых этот страх является наиболее жестоким из всех шести основных страхов. Причина очевидна. Конечно, если внезапный приступ страха вдруг парализует каждую клетку организма человека при мысли о смерти, то речь уже идет о религиозном фанатизме. Так называемые «язычники» боятся смерти в меньшей степени, чем «цивилизованные» люди. На протяжении тысяч лет человек задавался вопросом о том, откуда он пришел и куда уходит после смерти.

В темные времена древности находились люди, которые предлагали свой ответ за деньги.

«Приди ко мне, прими мою веру, внемли моим догмам, и я проведу тебя в рай после смерти», — именно такие слова говорят сектанты. «А если ты не примкнешь ко мне и моей вере, — продолжает тот же человек, — попадешь в ад и будешь гореть синим пламенем целую вечность».

Мысль о возможном вечном наказании уничтожает всякий интерес к жизни и делает счастье невозможным.

В настоящее время страх перед смертью не так силен, как в те времена, когда не было колледжей и университетов. Ученые пролили свет на многие тайны мира, и их открытия несколько уменьшили страх людей перед смертью. Сейчас тех молодых людей, которые обучаются в колледжах и университетах, нелегко устрашить вечным огнем и дьяволом. Биология, астрономия, геология и другие науки помогли и помогают до настоящего времени человеку в борьбе со страхом смерти.

Весь мир создан из энергии и материи. Из элементарной физики мы знаем, что ни то, ни другое нельзя уничтожить или разрушить. И энергия и материя могут трансформироваться, но не исчезнуть.

Жизнь — это энергия, не так ли? Если энергию и материю невозможно уничтожить, то и жизнь нельзя уничтожить совсем. Жизнь, как и другие формы энергии, может претерпевать различные преобразования, изменения, но не может исчезнуть без следа. Смерть — это всего лишь один из промежуточных этапов превращения энергии. Поэтому забудьте о страхе перед смертью, как о страшном сне.

Три симптома страха смерти

1. *Мысли о смерти.* Привычка думать о смерти в основном присуща пожилым, однако порой молодые люди тоже думают о смерти больше, чем о том, как получить от жизни удовольствие. Чаще всего это происходит из-за отсутствия жизненной цели или же неспособности найти свое место в жизни. Самое лучшее средство против этого вида страха — жгучее желание чего-нибудь достичь. Деловому человеку некогда думать о смерти.
2. *Ассоциация со страхом нищеты.* Человек может бояться смерти потому, что в его понимании она может означать нищету близких и любимых людей.
3. *Ассоциация с болезнью или дисбалансом.* Физическая болезнь может привести к депрессии. Разочарование в любви, религиозный фанатизм, нервозность и другие причины могут стимулировать страх перед смертью.

Беспокойство — это страх

Беспокойство — это состояние разума, которое базируется на страхе. Беспокойство действует по принципу: медленно, но верно. Оно очень коварно, посколь-

ку подкрадывается незаметно. Шаг за шагом оно проникает в ваш разум, пока полностью не парализует такие его способности, как возможность искать и находить причину, уверенность в себе, инициатива. Беспокойство — это устойчивая форма страха, которая порождается нерешительностью, неспособностью принять решение. Но есть утешительный факт: эту форму страха можно взять под контроль. Неустойчивый, колеблющийся разум беспомощен. Большинство людей обладают недостаточной силой воли, чтобы принять незамедлительное решение и придерживаться его до конца, пока оно не будет выполнено.

Мы не испытываем беспокойства по поводу тех моментов, по которым принято решение действовать согласно определенному, конкретному плану. Однажды мне пришлось беседовать с человеком, который через четыре часа после нашего разговора сел на электрический стул. Этот приговоренный к смерти человек был очень спокоен. Его спокойствие удивило меня и побудило задать ему вопрос, как он себя чувствует, что он чувствует перед тем, как уйти в вечность. Он с улыбкой на лице ответил: «Мне хорошо. Подумайте, брат мой, ведь скоро все мои заботы закончатся. Мне не придется беспокоиться о том, о чем я беспокоился всю свою жизнь. Мне было сложно добывать пищу и одежду. Скоро мне не нужно будет об этом беспокоиться. С того момента, как только я узнал о приговоре, я чувствую себя хорошо. Я принял решение встретить то, что мне суждено, в хорошем расположении духа».

В момент разговора заключенному принесли его обед. И этот человек, которого через несколько часов казнили на электрическом стуле, принялся за трапезу так, как будто ничего особенного не должно произойти. Твердое решение позволило этому человеку спокойно встретить последние минуты жизни!

Страхи могут стать навязчивыми и трансформироваться в беспокойство вследствие нерешительности. Освободите себя от страха смерти, приняв решение, что это явление неизбежно. Искорените страх нищеты решением заработать достаточное количество денег. Наступите на горло страху критики, решив раз и навсегда, что *не стоит беспокоиться* о том, что думают или говорят другие. Уничтожьте в себе страх старости, рассуждая таким образом: старость — это не изъян, а это дар, который несет с собой мудрость и опыт. Забудьте симптомы всех болезней, и вы избавитесь от страха перед ними. Победите страх несчастной любви, убедив себя в том, что больше не будете влюбляться.

Покончите с привычкой беспокоиться раз и навсегда! Сделайте это при помощи решения: нет ничего, что заслуживает моего беспокойства. С принятием этого решения разум наполнится миром и спокойствием, мысли будут упорядоченными и гармоничными, вы почувствуете себя счастливым человеком.

Человек, который испытывает страх, не только себя лишает шанса действовать разумно: он передает эти деструктивные импульсы разуму тех, кто вступает с ним в контакт, лишая и этих людей возможности нормально жить.

Даже собака или лошадь чувствуют, когда их хозяин испытывает страх, и действуют соответственно. Животные, которые находятся на более низком уровне интеллекта, также способны воспринимать вибрации страха.

Мысль, которая разрушает

Импульсы страха переходят из одного разума в другой так быстро и надежно, как голос человека воспринимается слушающим.

Человек, который произносит слова, выражающие негативную или деструктивную мысль, неизбежно испытает на себе «отдачу», еще более деструктивную. Этот же процесс, так называемая «обратная связь», будет иметь место в том случае, когда мысли не будут сопровождаться словами. В первую очередь следует запомнить, что человек, который посыпает мысли негативной природы, сам страдает из-за них, так как они разрушают его созидательное воображение. Во-вторых, присутствие негативных мыслей отрицательно оказывается на личности в целом, это отпугивает людей и настраивает их против такого человека. Третий, но не менее серьезный, чем предыдущие, негативный аспект деструктивных мыслей заключается в постепенном проникновении их в подсознание, где они преобразуются в черты характера.

Ваша жизненная задача — достичь успеха. А для того чтобы преуспеть, то есть выполнить вашу жизненную задачу, следует обрести спокойствие разума, удовлетворить материальные потребности и стать счастливым человеком. Все эти обязательные составляющие успеха зарождаются в форме мыслительных импульсов.

Вы можете контролировать свой разум, вы владеете достаточной силой, чтобы стимулировать мыслительные импульсы по вашему выбору. Однако эта способность избирать мысли налагает на вас ответственность и обязанность их конструктивного использования. Вы хозяин своей судьбы на Земле, это также верно, как возможность контролировать свои мысли. Вы можете влиять, направлять и в конечном итоге контролировать свое окружение, делая свою жизнь такой, какой вы ее хотите видеть. Но вы также можете пренебречь этой возможностью и плыть по воле волн, поддаваясь «обстоятельствам», позволяя им швырять вас, как щепку.

Не слишком ли вы впечатлительны?

Помимо шести основных страхов существует еще одно негативное явление или состояние, от которого страдают люди. Оно является той «плодородной» почвой, в которой очень хорошо прорастают семена неуспеха. Это зло нельзя классифицировать как форму страха. Оно прячется глубже и часто более губительно, чем все вместе взятые страхи. Это зло можно назвать «подверженность негативному влиянию».

Люди, которые хотят быть богатыми, всегда ограждают себя от этого зла! Нищие люди никогда не оберегаются от него! Желающие стать богатыми должны подготовить свой разум к тому, чтобы он мог противостоять этому злу. Если вы хотите разбогатеть, пользуясь философией успеха, внимательно присмотритесь к себе, выясните, не страдаете ли вы от этого зла. Необходим самоанализ на предмет того, подвержены вы негативному воздействию или нет, иначе у вас не будет шансов добиться желаемого.

Проведите аналитический поиск. Прочитав один из множества вопросов, данных в этой главе, сосредоточьтесь на нем и постарайтесь найти как можно более точный ответ. Подойдите к выполнению этого задания так серьезно, как если бы это было делом жизненной важности. Со своими недостатками поступайте так же, как поступили бы с реальными врагами.

С разбойниками на большой дороге справиться легче, чем с вышеупомянутым злом. В борьбе с разбойниками вы можете рассчитывать на помощь со стороны закона, а «невидимый враг» под названием *подверженность негативному влиянию* причиняет вам вред тогда, когда вы даже не подозреваете о его присутствии. Более того, оружие этого «врага» может обретать разные формы. Порой оно наносит удары словами родст-

венников. Этот враг может деструктивно воздействовать изнутри посредством вашего собственного разума. Во всех случаях он сопоставим с медленнодействующим ядом.

Заштите себя!

Необходимо защитить себя от негативных воздействий, будь они результатом ваших собственных отрицательных эмоций или результатом деятельности окружающих вас людей. Вы должны осознать, что обладаете силой воли, и пользоваться ею до тех пор, пока ваш разум не выработает иммунитет против негативных воздействий.

Имейте в виду, что вы, как и каждый человек, по природе своей ленивы, безразличны и внемлете всем воздействиям, которые потакают вашим слабостям.

Помните, что вы от природы подвержены всем шести основным страхам.

Знайте, что негативное воздействие действует через подсознание, поэтому его очень трудно определить. Держитесь подальше от людей, которые постоянно жалуются на депрессию и расхолаживают вас во всех начинаниях.

Проведите ревизию в своей аптечке. Выбросьте ненужные таблетки, флаконы, пузырьки, все лекарства от воображаемых вами болезней.

Общайтесь с людьми, в компании которых вы действуете и думаете свободно.

Не ожидайте неприятностей — если они придут, то все равно внезапно.

Несомненно, самая распространенная человеческая слабость заключается в том, что индивидуум позволяет отрицательным воздействиям влиять на сознание. Многие люди не осознают, что подвержены

негативному воздействию, а многие осознавшие пре-
небрегают мерами по устраниению этого воздействия.

В помощь тем, кто хочет быть самим собой и не поддаваться влиянию негативных факторов, привожу список вопросов, обязательно ответьте на них. **Важно:** и читать, и отвечать следует вслух, так, чтобы вы себя слышали, — это поможет вам отвечать честно.

Подумайте, прежде чем ответить

Часто ли вы жалуетесь на плохое самочувствие? Если да, то какова причина?

Придираетесь ли вы к другим людям по малейшему поводу?

Часто ли вы совершаете ошибки по работе и почему?

Агрессивны ли в общении? Говорите ли с сарказмом?

Вы избегаете общения с кем-либо целенаправленно?

Часто ли вы страдаете от своей нерешительности?
Если да, то какова ее причина?

Кажется ли вам жизнь бессмысленной, а будущее — безнадежным?

Вам нравится то, чем вы занимаетесь, если нет, то почему?

Часто ли вы испытываете к себе жалость? Если да, то почему?

Испытываете ли вы чувство зависти к тем, кто вас в чем-то превосходит?

Чему вы посвящаете больше времени: мыслям об успехе или о неудаче?

С возрастом вы становитесь более уверены в себе или менее?

Извлекли ли вы какую-либо пользу из своих ошибок?

Могут ли ваши родственники или знакомые заставить вас беспокоиться? Если да, то почему?

Бывают ли у вас периоды уныния?

Кто оказывает на вас наиболее вдохновляющее воздействие? Почему?

Терпите ли вы негативные влияния, которых можно было избежать?

Безразличны ли вы к своему внешнему виду? Если да, то почему?

Научились ли вы избавляться от тревог и беспокойства, занимая себя делами?

Назвали бы вы себя «бесхребетным слабаком», если позволили другим думать за вас?

Сколько источников раздражения вы испытываете, почему вы не боретесь с ними?

«Заливаете» ли свои проблемы водкой, сигаретами или наркотиками? Если да, то почему вместо этого не попробовать употребить силу воли?

«Цепляется» ли к вам кто-нибудь? Если да, то по какой причине?

Есть ли у вас конкретная, определенная цель? Если да, то какая? Какие меры вы принимаете, чтобы достичь этой цели?

Испытываете ли вы на себе какой-нибудь из шести основных страхов? Если да, то какой именно?

Найдете ли вы способ, с помощью которого сможете установить «защитный экран» против негативного воздействия окружающих?

Прибегаете ли вы к постоянному самовнушению при ориентации своего сознания на положительный настрой?

Легко ли вы поддастесь воздействию окружающих?

Сегодня вы пополнили свой запас знаний чем-нибудь новым?

Смело ли встречаете неблагоприятные обстоятельства?

Анализируете ли вы свои ошибки и поражения или же считаете, что это вам ни к чему?

Можете ли вы назвать свои три самые разрушительные слабости? Что делаете для их устраниния?

Побуждаете ли вы окружающих искать у вас сочувствия в связи с их проблемами?

Оказывает ли ваше присутствие негативное воздействие на других людей?

Какие привычки людей вас больше всего раздражают?

Вы сами формируете свои мнения или позволяете окружающим давить на вас?

Стимулирует ли ваша профессия веру и надежду?

Осознаете ли вы, что владеете духовными силами, которые помогут избавиться от всех страхов?

Помогает ли ваша религия в этом?

Считаете ли вы, что переживать за других — это ваша обязанность? Если да, то почему?

Если вы полагаете, что «два сапога пара», что в свете своих друзей можете сказать о себе?

Замечаете ли вы, что при общении с одними людьми у вас все получается, в то время как другие приносят сплошные несчастья?

Может ли так случиться, что ваш лучший друг вдруг окажется врагом из-за своего негативного воздействия на вас на подсознательном уровне?

По каким критериям вы определяете, что полезно, а что вредно для вас?

Ваши помощники умнее или глупее вас?

Сколько времени каждые двадцать четыре часа вы посвящаете:

- а) своей работе,
- б) сну,
- в) отдыху,
- г) приобретению знаний,
- д) пустякам?

Кто из ваших знакомых

- а) подбадривает вас,

- б) предостерегает,
- в) расхолаживает?

Что вас больше всего беспокоит? Почему вы терпите это?

Когда другие дают вам совет, вы без раздумий воспользуетесь им или сперва хорошенько проанализируете их мотивы?

Чего вы больше всего хотите? Почему?

Всегда ли вы заканчиваете начатое?

Легко ли на вас произвести впечатление успехами в бизнесе, титулом, благосостоянием?

Беспокоит ли вас то, что думают другие?

Угождаете ли вы людям из-за их социального уровня или финансового положения?

Кого вы считаете самым великим человеком на Земле?

Сколько времени вы потратили на работу над вопросами? (Для того чтобы проанализировать все данные вопросы и ответы, необходим, по меньшей мере, один день.)

Если вы ответили на все вопросы честно, то знаете сейчас о себе больше, чем кто-либо из большинства людей. Изучите эти вопросы; возвращайтесь к ним еженедельно в течение нескольких месяцев. Если вы не уверены в правильности ответов на некоторые вопросы, обратитесь за помощью к человеку, которому доверяете и который не имеет мотивов для лести. Посмотрите на себя его глазами. Опыт будет потрясающим.

Контролируйте свой разум

Люди способны контролировать свой разум. И это самый значительный факт из всех, известных человеку! Он подтверждает божественную природу человека. Это отражает его прерогативу определять свою судь-

бу. Ваш разум — это ваше духовное наследие! Защищите его и используйте с той заботой, с какой обращаются с самым дорогим на свете. Для этого у вас есть сила воли.

К сожалению, не существует законов, которые запрещают негативное воздействие на сознание, хотя нужно строго наказывать тех, кто покушается на самое дорогое — на разум.

Люди с негативными мыслительными импульсами пытались отговорить Томаса Эдисона от разработки его аппаратов, воспроизводящих голос, «потому что никто до тебя этого не делал». Эдисон не верил им, так как знал, что разум человека способен сотворить все. И знание этой истины возвысило Эдисона над всеми остальными людьми.

Люди, посыпавшие отрицательные импульсы, говорили Вулворту, что он разорится в результате распродаж с 5- и 10-процентными скидками. Он не верил им и знал, что может сделать все, если созданный план действий подкрепит верой в победу.

Сомневающиеся люди высокомерно хмыкали, когда увидели на улицах Бостона первый автомобиль, выпущенный Фордом. Некоторые говорили, что он никогда не станет популярным; другие заявляли, что подобная конструкция непрактична и вычурна. На все эти сомнения, возражения и ухмылки Форд ответил: «Я наводню земной шар автомобилями!» И он действительно сделал это! Для тех, кто стремится стать богатым, замечу, что разница между рабочими заводов Форда и самим Генри Фордом заключалась лишь в том, что Форд мог контролировать свой разум. Другие даже не пытались этого делать.

Подобный самоконтроль — это результат самодисциплины и привычки. Либо вы контролируете свое сознание, либо оно вас. Компромисса быть не может.

Наиболее практичный способ контроля этого рода — наличие конкретной цели и плана действий. Изучите биографию любого преуспевающего человека — и вы увидите, что он тренировал свои способности контролировать разум, более того, он тренировался направлять его для решения определенных проблем. Без контроля такого рода успех невозможен.

Оправдываете ли вы себя?

Люди, которые в жизни ничего не добились, имеют одну общую отличительную черту. Они знают все причины неуспеха и имеют алиби, чтобы объяснить свой неуспех.

Некоторые из этих алиби резонны, другие могут быть очевидны лишь при определенных обстоятельствах. Но о каких отговорках и алиби может идти речь, если мы имеем дело с деньгами? Мир интересует только одно: добились ли вы успеха?

Аналитик составил список наиболее распространенных алиби и отговорок, обязательно проверьте, какие из них ваши. Запомните, философия этой книги делает все эти отговорки и алиби бесполезными и нелепыми.

ЕСЛИ бы у меня не было жены и детей...

ЕСЛИ бы меня кто-нибудь «подтолкнул»...

ЕСЛИ бы у меня были деньги...

ЕСЛИ бы у меня было хорошее образование...

ЕСЛИ бы я смог найти работу...

ЕСЛИ бы у меня было хорошее здоровье...

ЕСЛИ бы у меня было достаточно времени...

ЕСЛИ бы я жил в другое время...

ЕСЛИ бы меня понимали другие люди...

ЕСЛИ бы обстоятельства были совершенно другими...

ЕСЛИ бы я мог прожить жизнь заново...

ЕСЛИ бы я не опасался пересудов...
ЕСЛИ бы появился подходящий случай...
ЕСЛИ бы меня ничто не останавливало...
ЕСЛИ бы я был моложе...
ЕСЛИ бы я был тем, кем хочу быть...
ЕСЛИ бы я родился богатым...
ЕСЛИ бы встретил «нужных людей»...
ЕСЛИ бы у меня был талант...
ЕСЛИ бы я воспользовался возможностью...
ЕСЛИ бы люди не действовали мне на нервы...
ЕСЛИ бы мне не надо было вести хозяйство и смотреть за детьми...
ЕСЛИ бы я сэкономил деньги...
ЕСЛИ бы начальство ценило меня...
ЕСЛИ бы кто-нибудь мне помог...
ЕСЛИ бы я жил в большом городе...
ЕСЛИ бы я только начал...
ЕСЛИ бы я был свободен...
ЕСЛИ бы у меня была подходящая внешность...
ЕСЛИ бы я не был толстым...
ЕСЛИ бы люди знали о моих талантах...
ЕСЛИ бы я мог избавиться от сомнений...
ЕСЛИ бы я только знал, как...
ЕСЛИ бы мне не мешали...
ЕСЛИ бы у меня не было столько забот...
ЕСЛИ бы я вступил в выгодный брак...
ЕСЛИ бы люди не были такими черствыми...
ЕСЛИ бы моя семья не относилась ко мне так плохо...
ЕСЛИ бы я был уверен в себе...
ЕСЛИ бы обстоятельства не были против меня...
ЕСЛИ бы я не родился под несчастливой звездой...
ЕСЛИ бы не было правдой высказывание «чему бывать, того не миновать»...
ЕСЛИ бы мне не нужно было так много работать...
ЕСЛИ бы я не потерял все свои деньги...

ЕСЛИ бы у меня были другие соседи...

ЕСЛИ бы у меня не было «смутного» прошлого...

ЕСЛИ бы у меня было свое дело...

ЕСЛИ бы меня слушали другие люди...

ЕСЛИ бы...

Запомните *если и то* уместны в случае, когда фраза звучит следующим образом: если бы у меня была сместь посмотреть на себя со стороны, а это я могу, то обнаружил, что у меня не в порядке, и попытался бы исправить все недостатки и устраниТЬ все препятствия. И далее следует рассуждать в следующем направлении: мне следует извлечь из своих промахов и ошибок полезный урок. Ведь я уже знаю все свои недостатки и слабости, поэтому мне несложно будет их одолеть.

Привычка, губительная для успеха

Привычка находить себе оправдание уходит корнями в прошлое. Она так же стара, как и человеческое общество! Почему же люди так любят алиби и отговорки? Ответ очевиден. Ведь они создают их сами! Отговорка — это дитя воображения. Природа человека создана таким образом, что он бережет созданное его разумом. Привычка выдумывать отговорки имеет глубокие корни, от нее тяжело отказаться, особенно если она оправдывает какие-либо наши действия.

Один философ сказал: «Я был невероятно удивлен, когда обнаружил, что большинство уродующих человека качеств, которые я видел у других, были отражением моей собственной натуры».

«Для меня всегда было непонятно, — говорил Эльберт Хаббард, — почему люди проводят так много времени, целенаправленно обманывая себя, придумывая

оправдания своим слабостям. Если воспользоваться этим временем иначе, то можно было одолеть все слабости, после чего им не понадобились бы никакие алиби и оправдания».

Между тем, хочу напомнить вам: «Жизнь — это шахматная доска, а ваш партнер по игре — это время. Если вы колеблетесь или не делаете нужный ход, ваши фигуры будут побиты в мгновение ока. Вы играете с партнером, который не терпит нерешительности!»

Раньше вы могли придумать себе отговорку, что не знаете, как действовать, однако теперь этот номер не пройдет. У вас в руках ключ к успеху.

Этот ключ неосязаем, но он всемогущ! Вы должны создать *в своем сознании* жгучее желание достижения конкретной цели. За использование волшебного ключа от вас не требуется какой-либо платы; платить придется, если вы не воспользуетесь этим ключом. Эта цена — неудача. Наградой за использование ключа является чувство удовлетворения, которое испытывают все, кто покорил *свои недостатки и слабости и заставил жизнь воздать по заслугам*.

Награда стоит затраченных усилий. Так как? Начнем?

«Если мы — родственные души, мы встретимся», — говорил великий Эмерсон. В заключение позвольте мне перефразировать его слова и сказать: «Если мы — родственные души, мы найдем друг друга на страницах этой книги».

Что нужно запомнить:

Страх — распространенное явление. Некоторые формы страха четко проявляются, но есть и такие, которые укореняются и начинают прогрессировать без вашего ведома, если вы не избавитесь от нерешительности и сомнений, которые порождают семена страха.

Оправдания, которые вы придумываете сами себе, могут рассказать о вас много интересного. ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ДУМАТЬ И БОГАТЕТЬ, вам не понадобятся никакие оправдания и алиби.

Вы приобретаете богатства, которые являются собой деньги, и те, которые нельзя измерять деньгами, но не забывайте: деньги помогают обрести счастье, долголетие, удовлетворение и покой.

Самое ценное — хорошее здоровье — может быть вашим, если вы покорите страх и избавитесь от болезней, которые он приносит. Самые великолепные дары жизни с нетерпением ждут, когда вы воспользуетесь ими!

Бесстрашный человек покоряет недосягаемые горизонты.

**Подумай —
и разбогатей
(руководство
к действию)**

15

Добро пожаловать в великолепный мир достижений, благосостояния и счастья! Вы собираетесь приступить к действиям, направленным на приобретение денег, — действиям, которые ведут к успеху, вперед и вверх прямо к золотой цели, исполнению вашей самой сокровенной мечты!

Прежде всего вам следует прочитать книгу «Думай и богатей», которая является одним из самых известных бестселлеров мира. Вы должны узнать, почему семь миллионов мужчин и женщин прочли эту увлекательную и вдохновляющую книгу. Вы должны узнать, почему У. Клемент Стоун, президент «Комбайнд Иншуарэнс Кампани», сказал однажды об этой книге следующее: «“Думай и богатей” помогла добиться успеха большому количеству людей, чем какая-либо другая книга, которая была написана современным автором». Вы узнаете, почему автор этой книги, Наполеон Хилл, получил огромное количество писем с благодарностями. Читатели благодарили Хилла за то, что он дал им метод, с помощью которого можно обрести богатства.

Если вы уже читали книгу «Думай и богатей», прочтите ее еще раз, может быть, для вас откроется что-нибудь новое в технике обретения богатств, упущенное ранее.

Видите ли, сама книга «Думай и богатей» является проводником по тропе, ведущей к богатству *любого*, кто верит в свои способности. А «Руководство к дейст-

вию», которое вы сейчас читаете, делает книгу *вашим личным проводником*, который работает только на вас. Каждый ваш «шаг» в соответствии с этим руководством приспосабливает представленный Наполеоном Хиллом метод к ВАШИМ надеждам, ВАШИМ мечтам, ВАШЕЙ удаче, ВАШИМ амбициям.

«Руководство к действию» идет страница в страницу с книгой «Думай и богатей» Наполеона Хилла.

Некоторые напоминания перед стартом Ваш успех базируется на мотивации.

Никакие книги, фильмы и советы не помогут добиться успеха, если вы сами не *захотите* успеха и не будете *думать* об успехе. Прежде всего необходимо *думать* об успехе. Никто другой не может думать о *вашем* успехе так, как это под силу вам. *Никто не может думать за ВАС!*

Именно вы должны задавать сами себе вопросы по поводу прочитанного, рассматривать и обсуждать полученную информацию... вы сами должны делать выводы... выносить собственные суждения... вы сами должны использовать воображение и способность представлять, вы должны смотреть на себя со стороны, когда будете читать об успехах других людей.

Вы и только вы должны придумывать идеи и строить планы по их реализации в процессе чтения... вы должны искать способы достижения цели... и никогда не забывайте, что невозможное становится все более возможным по мере того, как вы этого все больше и больше хотите!

Вы не должны ограничиваться лишь холодным расчетом, не забывайте о том, что вы обладаете чувствами, эмоциями, инстинктами, привычками и другими личными качествами. Вы можете распоряжаться ими, направляя и контролируя посредством определенной си-

лы в том случае, когда все мотивы работают на вас и ни в коем случае против.

«Богатство начинается с определенного состояния разума», — говорил Наполеон Хилл. А вы готовы к богатству? Если да, то мы можем начинать. Прямо сейчас вы можете начать продвижение к более богатой, счастливой, успешной жизни.

Во-первых, вы должны должным образом подготовиться к невероятному путешествию в свой собственный разум, к удивительному открытию скрытой в нем силы. Вдобавок к книге «Думай и богатей» и учебнику «Руководство к действию» у вас под рукой всегда должен быть карандаш и набор карточек.

Найдите какое-нибудь тихое место, где можно *ежедневно в одно и то же время* уединяться и читать «Думай и богатей» и учебник, который вы сейчас держите в руках. Получаса будет достаточно, если вы будете заниматься четыре или пять раз в неделю, но в одно и то же время. Пусть ваши домашние с пониманием отнесутся к вашим занятиям. Вы должны предупредить их, что занятия необходимы для вашего будущего успеха; и заставьте их поверить, что это ваши твердые намерения. Все проживающие с вами в одном доме должны осознать, что вы серьезно относитесь ко всему этому, что это нешуточное занятие.

Каждый день, прежде чем ознакомиться с новым принципом, в течение нескольких минут повторите пройденный материал. Убедитесь, что вы хорошо поняли материал и усвоили предыдущую информацию. Иными словами, вы не просто должны *ожидать* желаемых результатов, но должны *следить* за тем, как вы продвигаетесь к успеху.

Как сказал У. Клемент Стоун, пользуясь этим методом, вы можете «...развить в себе такое желание достичь поставленных целей, что добьетесь и благосос-

тояния, и истинных богатств, и всего, что придет вам в голову». Когда это произойдет с вами, заставьте ваши желания и мечты превратиться в реальность.

Ваше первое действие

Конечно же, вы хотите приобрести своего рода «путеводитель», который поможет ориентироваться в вашем путешествии по стране разума, подсознания, целей, идей и успеха.

Прибегните к помощи книги «Думай и богатей». Промотрите оглавление. Начните с первой страницы.

Возьмите в руку карандаш или ручку и пробегите глазами по содержанию. Подчеркните те слова или пункты, которые, как вам показалось, «задели вас за живое». Это не только поможет составить «путеводитель», согласно которому вы будете следовать по пути к успеху, но также поможет заглянуть *внутрь* себя, в тайники души и разума. В мире не найдется двух человек, которые заинтересуются одними и теми же фразами и пунктами.

Вот пример того, как с этим заданием справился один читатель, просмотревший содержание главы «*Мысли — материальны*»:

*Эдисон посмотрел ему в глаза... Возможность
вошла «черным ходом»... Человек, который слишком
быстро выходит из игры... От неудачи до
успеха — один шаг... Ребенок преподнес урок
взрослому человеку... «Да» скрывается за
«Нет»... Придерживаясь здравой идеи, вы добьетесь
 успеха... «Я хочу этого, и я добьюсь желаемого»... Поэт увидел истину... Молодой человек
 нашел свое предназначение...*

А вот каким образом это сделал другой читатель:

Эдисон посмотрел ему в глаза... Возможность вошла «черным ходом»... Человек, который слишком быстро выходит из игры... От неудачи до успеха — один шаг... Ребенок преподнес урок взрослому человеку... «Да» скрывается за «Нет»... Придерживаясь здравой идеи, вы добьетесь успеха... «Я хочу этого, и я добьюсь желаемого»... Поэт увидел истину... Молодой человек нашел свое предназначение...

После того как проделаете эту процедуру, еще раз просмотрите книгу, пролистайте страницы. Прочтите названия глав и подзаголовков. Если у вас появилось желание подчеркнуть или проверить какое-либо заглавие, сделайте это без всяких колебаний. Многим из нас в детстве говорили о том, что делать пометки в книге нехорошо. Но у вас в руках не обычная книга, не такая, как все! Это ваш путеводитель, на котором вы должны делать столько пометок, сколько необходимо. Чем больше пометок вы сделаете, тем больший эффект получите в результате.

Ваше второе действие

Прочтите «*От издателя*» и «*Предисловие*». Не выпускайте из рук карандаш, продолжайте делать заметки.

Время остановиться и подумать

Вы уже достаточно хорошо знаете книгу «Думай и богатей». Вы убедились, что название книги как нельзя лучше соответствует ее содержанию. Вы понимаете, что «Думай и богатей» базируется на одной великой идее — секрете, который спрыгнет со страниц этой книги и встанет перед вами, как только вы будете готовы им воспользоваться.

Наполеон Хилл представил вашему вниманию тринадцать шагов на пути к богатству, каждый из которых взаимосвязан с остальными, *так же как взаимосвязаны периоды жизни человека.*

Знайте, что цена книги «Думай и богатей» вместе с «Руководством к действию» представляет собой тысячную или десятитысячную часть тех богатств, которое они могут принести вам в течение одного года!

Ваше третье действие

Читайте «Думай и богатей». Это, однако, будет очень специфическое чтение.

«Руководство к действию» будет вашим проводником по книге Хилла. Оно будет направлять вас по опробованным тропинкам, будет гарантировать успешный результат.

Читайте книгу Хилла глава за главой, следя указаниям «Руководства к действию».

Подчеркивайте

Читая книгу, подчеркивайте любое слово, предложение или абзац, которые покажутся вам особенно значительными.

Многие люди делали специальные закладки, вклеивали дополнительные страницы. Это, действительно, очень удобно, потому что на дополнительных страницах можно записывать свои впечатления от прочитанного, замечания и мысли — все, что *ВЫ* знаете и что может быть полезно для *ВАС*.

В то же время вы можете делать заметки и в самом «Руководстве к действию». В книге есть дополнительные страницы специально для пометок.

Сейчас вы уже готовы углубиться в работу. Тратьте на это столько времени, сколько понадобится. Думайте, когда будете читать. Читайте, когда думаете.

Прочтите главу «Мысли — материальны» из книги «Думай и богатей».

Прочтите эту главу с самого начала до конца, но пока не читайте «Что нужно запомнить» (к этому мы еще вернемся). Читая, делайте заметки, подчеркивайте наиболее заинтересовавшие вас места. Пусть это будет «диалог с автором книги». Вы можете высказать на полях то, что вы думаете, показывать свою реакцию, свое отношение к прочитанному.

Обратите особое внимание на ранее подчеркнутые вами подзаголовки. Сейчас, когда вы видите эти названия во второй раз, вы можете изменить свое мнение о том, что хотите выделить особо. Измените свою точку зрения, если вы этого хотите. Это только ваша точка зрения, поэтому ее можно изменить. Возможно, вы захотите использовать красный карандаш для повторного подчеркивания. И сейчас вы можете делать пометки в самом тексте — подчеркивать слова, фразы, абзацы, которые показались вам наиболее интересными.

Сейчас вы уже знаете, что «мысли — материальны», что они материализуются посредством связанных между собой конкретных действий и что мысль предшествует действию. На примере Эдвина С. Барнса вы убедились в том, что мысль об успехе приводит к успеху. И наоборот, мысль о неудаче приносит неудачу, как это случилось с Дарби, который потерял несметные богатства из-за недостатка «хороших» мыслей. А замечательная история о маленькой девчушке, научившей целеустремленности взрослого мужчину! Вы начинаете понимать, что это значит — сконцентрироваться на одной единственной цели.

Прочитав главу до отметки «Что нужно запомнить», напишите краткое изложение по прочитанному материалу. Не пытайтесь повторять автора книги слово

в слово. Напишите то, что *вы* думаете по этому поводу. Будьте экономны, пишите коротко и ясно. Ваше сочинение не должно включать в себя более ста слов. Пишите аккуратно и четко. Свое изложение озаглавьте так: *Мои мысли на заметку*.

Имейте в виду, что не может быть *правильного* или *неправильного* варианта подчеркивания или выделения главного в каждой из глав книги «Думай и богатей». Например, один из читателей по поводу истории с Дарби написал следующее: «*Горное дело — вещь опасная*». Другой заметил: «*Если вам нужен совет специалиста, обязательно получите его. Любое принимаемое решение должно основываться на знаниях специалиста по этому вопросу*». Оба правы. Однако очень интересно сравнить эти варианты. Вам будет также интересно сравнивать свое мнение с другими.

Когда закончите с изложением своих «мыслей на заметку», посмотрите, что же выделил автор книги для необходимого запоминания. Подумайте, согласны вы с ним или нет. Если по какому-либо вопросу ваши мнения разошлись, подумайте об этом, найдите причину подобного расхождения. Не считайте себя неправым, просто обратите на этот факт внимание.

А теперь отложите в сторону свои «мысли на заметку» и обратите особое внимание на то, что предлагает вам запомнить Наполеон Хилл. Проделайте следующую процедуру: попробуйте переделать каждый из пунктов в вопрос, обращенный к вам.

Например. Когда и где я преодолел какое-либо препятствие с помощью сильного желания достичь цели?

Как я это сделал? Что было конечным результатом?

Или: Кто получил выгоду, воспользовавшись моей способностью «заражать» верой других?

Возможно, эти вопросы покажутся вам не очень интересными, в таком случае придумайте свои собственные.

Большинство из нас одержали бы больше побед, чем можно предполагать. Так получается потому, что победа порой скрыта от глаз или же ее достижение длительно, вследствие чего результат менее заметен. Но когда вы заглядываете в свое прошлое, вспоминая прошедшие события, вы начинаете вспоминать «былые победы». Вы вдруг осознаете, что много раз пользовались своей силой в целях достижения цели. Итак, вы начинаете концентрировать силы, которые делают человека способным стать богатым.

Обратите особое внимание на мысль Наполеона Хилла: *«Когда вы начнете думать и становиться богаче, то заметите, что само по себе богатство начинается с ощущения, что все барьеры исчезли, с осознания уверенности в том, что ВЫ НА СВОЕМ ПУТИ к богатству».*

Когда вы готовы продолжать путешествие по книге...

Прочтите о первом шаге на пути к богатству — о сильном желании

Прочтите эту главу от начала до конца, но воздержитесь на время от чтения выводов, которые выделены в конце жирным шрифтом. Как и прежде, делайте заметки на полях или чистых листах-закладках.

Опять же, обратите внимание, согласны ли вы теперь со своим выбором наиболее интересных подзаголовков.

Вы прочитали об Эдвине Барнсе, который исключил всякую возможность к отступлению, и ему пришлось идти только вперед. Вы узнали о шести шагах, которые должно преодолеть ваше желание, прежде чем оно превратится в золото. Вы прочитали о многих людях, которые свои мечты подкрепили **сильным желанием**, в результате чего эти мечты стали реальностью.

Вы понимаете сейчас, что многим из тех, кто преуспел в жизни, на старте пришлось худо, но они продолжали двигаться к цели.

Вы, наконец, прочли всю книгу, прочтите теперь небольшой тест, который поможет вам преодолеть шесть шагов на пути преобразования желания в реальность. Ваша задача заключается в следующем: вставьте пропущенные буквы или слова, можете сделать это прямо здесь.

Шесть этапов преобразования желания в золото

1. Мысленно установите о_____ю с____у денег, которую вы хотите иметь.
2. Точно определите, что вы можете п_____ть в____н желаемых д_____.
3. Выберите какую-либо д____у как крайний срок получения желаемых д_____.
4. Составьте конкретный п____ для реализации вашего желания и начните его выполнять с____ же.
5. Напишите на бумаге желаемую с____ д____г, которые вы хотите иметь, конкретную д____у, опишите, что можете о____ть взамен, приведите определенный п____н д_____й, согласно которому вы будете действовать.
6. Читайте написанное вслух д_a р__а в день, перед сном и утром, после сна. Читая, п____те и ч____те себя так, как будто вы уже обладаете желаемой суммой.

Выполняя задания из учебника «Руководство к действию», вы не должны забывать об обязательном подчинении инструкциям, которые дает Наполеон Хилл в «Думай и богатей». Запомните, инструкции, которые

приводятся в главе, посвященной сильному желанию, помогут вам осуществить самые важные действия в жизни.

Еще раз перечитайте стихотворение из этой главы:

Я торговался с ней за гроши —
и получил на гроши.

А попроси я миллион —
возьми и огороши?

Она хоть жила, эта жизнь —
но братъ дает свое.

Мы у нее одни, но мы —
на службе у нее.

Ты подрядился за пятак?

Служи, не смей роптать.

И не косись на богача,
а научись мечтать.

Кто миллионщик, кто лакей —
ко всем она равна,
и жалует сполна того,
кто требует сполна.

Следующий этап — подготовка на основании этой главы своих мыслей на заметку. Не забывайте: краткость — сестра таланта, постарайтесь выбрать самое главное. Это замечательная возможность — попрактиковаться в своих способностях выделять главное, а также четко и ясно формулировать суть. Не забывайте, вы сами должны выделить основное, не думайте о том, что выделил бы на вашем месте Наполеон Хилл. Определите, что является важным именно для вас. Напишите свой вариант на листочек.

Завершив эту работу, откройте страницу, на которой главное в тексте выделил автор книги. Сравните свой вариант с вариантом автора. Обратите внимание на различия, схожесть. *Подумайте* над этим.

Затем проделайте процедуру, уже знакомую вам по работе над вступлением: воспользуйтесь словами КТО, ПОЧЕМУ, ЧТО, КОГДА, ГДЕ и КАК и задайте вопросы на основании выводов, которые сделали вы сами и Наполеон Хилл. Обратите внимание на то, каким образом ответы на эти вопросы перекликаются с содержанием предыдущей главы. Это сделано целенаправленно, чтобы вы могли постоянно повторять приобретенные знания и ощущать себя более уверенно в лабиринте памяти, способностей и талантов, что в совокупности и является миру *вас*.

Составьте по меньшей мере два вопроса относительно шести этапов преобразования желания в деньги; один вопрос касается стихотворения, которое призывает требовать от жизни как можно больше.

«Примерьте это стихотворение на себя». Много раз в жизни, пусть лишь на короткое время, вы ощущали себя царственной особой и требовали, чтобы к вам соответствующим образом относились. Вспомните те времена. Ведь это были *вы*, и сейчас вы можете быть *такой* или *таким*. Это ощущение должно вернуться к вам, поначалу вспышкой, затем часовыми периодами, постепенно превращающимися во временные отрезки продолжительностью в несколько недель или лет. Это ощущение *уверенности* в своей неповторимости и силе.

Особое внимание обратите на следующую ключевую мысль: «*Никто не готов к тому, чтобы стать богатым, до тех пор, пока он не ПОВЕРИТ в то, что может разбогатеть; сразу же после этого все начнется. Разум должен ВЕРИТЬ в способность разбо-*

гатеть, не надеяться, не просто проявлять интерес, а ВЕРИТЬ в успех».

После того как вы сделаете свои выводы о прочитанной главе, приступайте к чтению следующей...

Прочтите о втором шаге на пути к богатству — о вере

Не торопитесь, читайте со скоростью, которая вас устраивает, внимательно, читайте с карандашом в руке. Но, как и в предыдущий раз, остановитесь перед выводами, которые предлагает автор. Подчеркивайте слова, фразы. Выделяйте скобками целые параграфы, если они показались вам интересными.

Вы прочитали о вере, об этом замечательном «химикате» нашего разума, который свяжет ваши мысли с сильнейшим духовным катализатором, способным обеспечить им силу и власть. Вера ждет, когда вы придете за нею; это не дар, который доступен лишь небольшой кучке людей. Вскоре вы узнаете способ отдавать приказания вашему подсознанию, а это верный путь развития веры и метод, который помогает использовать веру в процессе превращения желания в его физический эквивалент.

Не верьте в удачу, это всего лишь своеобразная награда за труды. Не верьте в неудачу, это бедность и поражение, вызванные верой в них, а зачастую и подсознанием, которое действительно этого хочет.

В этой главе вы открыли для себя магнитическую силу эмоций и то, каким образом они привлекают похожие или родственные мысли (при составлении планов). Вы прочли о пяти этапах формирования уверенности в себе и, я уверен, заметили, что четвертый этап напомнил вам опять о важности *написания* ваших *определенных целей в жизни на бумаге*.

Сейчас проделайте следующее: напишите на листе бумаги подзаголовок *Пять шагов к уверенности в себе, как я их понимаю*. Еще раз просмотрите предложенные Хиллом этапы. Напишите каждый пункт по-ниже заголовка своими словами,.. пишите это своими словами, для себя лично. Никто не прочитает ваши заметки, которые можно назвать вашим вариантом «Думай и богатей».

В этой главе вашему вниманию предлагается еще один стих. Вот он.

Если думаешь, что побежден, ты — побежден.

Если думаешь, что нельзя, тебе — нельзя.

*Если хочешь победить, но думаешь: «Не смогу»,
Что ж, уступи другому дорогу.*

*Если думаешь, что проиграешь,
ты — уже проиграл.*

*Ведь в жизни все устроено так:
Успех начинается с желания,
А ключ к нему — разума состояние.*

Думаешь, что пропал — ты на дне.

Хочешь подняться ввысь, думай о высоте.

*Первым приходит лишь тот,
Кто уверен в себе, кто действует, а не ждет.*

*В жизненных битвах отнюдь не всегда
Побеждает сила и скорость.*

*Бывает, и чаще случается так,
Что побеждает чудак, который
ДУМАЕТ, ЧТО МОЖЕТ ЭТО СДЕЛАТЬ!*

В этой же главе вы узнали историю Авраама Линкольна, который «терпел поражения во всех своих на-

чинаниях», но, тем не менее, преуспел в жизни. Да, в этой книге о богатствах нашлось место и для истории о любви... Надеюсь, вы понимаете, что существует очевидная взаимосвязь. И, наконец, история Чарльза Шваба и дорогостоящих результатов послеобеденной речи, которая призвана убедить вас в том, что будущее богатство начинается *внутри* человека.

Сейчас напишите свои мысли, которые вы взяли на заметку после прочтения этой главы. Не нужно выбирать какие-либо пункты из истории Чарльза Шваба. Не торопитесь!

Завершив составление своих мыслей на заметку, сравните их с выводами Наполеона Хилла.

Сравнивайте. Думайте.

Опять воспользуйтесь словами КТО, ЧТО, КОГДА, ГДЕ и ПОЧЕМУ при составлении вопросов на основе пунктов Хилла. Среди этих вопросов по крайней мере два должны быть посвящены пяти этапам формирования уверенности в себе.

Возьмите на заметку следующее ключевое утверждение: «*То, что человек периодически повторяет независимо от того, хорошо это или плохо, является тем, во что со временем человек начинает верить*». Запомните также слова Эмерсона: «Человек — это то, о чем он думает весь день».

Завершив работу над этой главой, приступайте к чтению следующей...

Прочтите о третьем шаге на пути к богатству — о самовнушении

Прочтите эту главу, оставив выводы на потом. Вы теперь знаете процесс чтения книги, с помощью которого можно пробудить в себе дремлющие силы.

Подчеркивайте.

Проверяйте.

Берите в скобки.

Делайте свои собственные пометки.

Воспользуйтесь одним из советов или всеми этими советами! И не бойтесь менять главное, если вы считаете, что изменение необходимо.

Как вы уже узнали из этой главы, наше подсознание напоминает сад, в котором могут вырасти сорняки, если не посеять семена более достойных «растений». Заронить полезное плодородное семя в подсознание можно с помощью принципа самовнушения.

Подсознание воспринимает приказы, которые отдаются с истинной верой в них, и действует согласно этим приказам лишь при условии наличия веры. Самовнушение поможет вам при этом.

Вы ознакомились с тремя этапами самовнушения. Пройдите этот небольшой тест. Проверьте себя, отвечая «Да» или «Нет» на каждый из вопросов.

Должно ли ваше написанное утверждение предлагать «выход» из лабиринта, иными словами, можно ли говорить, что желаемая сумма денег окажется у вас в кармане только в случае, если все «пойдет хорошо»? Или же возможен другой вариант?

() Да () Нет

Следует ли включать в это утверждение конкретную дату, когда вы положите в карман или на счет в банке желаемую сумму денег?

() Да () Нет

Для того чтобы разбогатеть, обязательно ли выигрывать в лотерею?

() Да () Нет

Можно ли заработать состояние, оказывая платные услуги или продавая товары согражданам?

() Да () Нет

Обязательно записывать утверждение на бумаге или можно просто запомнить его?

() Да () Нет

Правильные ответы, соответственно, следующие: нет—да—нет—да—нет. Если вы хоть один раз ответили неправильно, прочтите эту главу еще раз.

А сейчас приступайте к написанию «мыслей на заметку». Написав их, прочтайте выводы Хилла и сравните со своими собственными. Обдумайте это. Не жалейте времени для повторного прочтения при необходимости.

Задайте вопросы: ЧТО? ГДЕ? КОГДА? КТО? КАК? Проанализируйте, когда и где вы упустили свою возможность только потому, что затянули с ожиданием начала действий. И — ЭТО ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ — вспомните те случаи, когда ваши незамедлительные и решительные действия имели превосходный результат.

Усвойте главную идею этой главы: *природа устроила человека таким образом, что он может полностью контролировать указания, поступающие в подсознание.*

Отдав должное этой главе, приступайте к следующей...

Прочтите о четвертом шаге на пути к богатству — о специальных знаниях

Как и во всех предыдущих случаях, читайте с карандашом в руке, делая пометки и записывая свои мысли. Процедура чтения уже знакома вам: следует особое значение придавать тому, что кажется *вам* наиболее значительным.

В этой главе вы узнаете нечто важное, о чем многие не имеют понятия: *все знания — это потенциальная сила*, но *общие знания* следует организовать и подкрепить знаниями *специальными*, а также конкретными планами действия.

Попробуйте дать ответ на нижеследующий вопрос.
Ответьте «Да» или «Нет».

Как вы думаете, всегда ли человек с начальным образованием зарабатывает больше денег, чем хорошо образованный человек?

Да Нет

Если вы ответили на вопрос «утвердительно», прочтите эту главу еще раз. В ней не говорится о том, что образованным быть лучше или наоборот. Суть в том, что следует обрести знания, которые нужны, и использовать их с определенной целью.

Завершив курс обучения в школе, человек может продолжить свое образование частным способом, но не менее эффективно. Самодисциплина поможет вам обрести знания в том объеме, который будет предлагаться. Обучаясь платно, вы сможете дополнить и расширить те знания, которые получили в школе.

Прочтайте еще раз список источников знаний, предложенный Хиллом. Подумайте, какими из них вы пользовались или пользуетесь в данный момент. Спо-

соб составления заявления-запроса, описанный в главе, сэкономит вам десять лет тяжелой работы.

Напишите свои «мысли на заметку». Сравните их с выводами Хилла. Обдумайте полученные результаты.

Как обычно, задавайте себе вопросы на основании выводов Хилла. Сделайте эти вопросы более личными. Например, вместо вопроса: «ГДЕ я могу применить полученные знания?» спросите: «КТО из моих друзей добился больших результатов вследствие применения знаний и КАК он это сделал?

Отметьте следующее ключевое утверждение: «Зачастую «недостающим звеном» в образовании человека может быть ошибка, допущенная учителем, который не научил человека организовывать и использовать полученные знания».

Завершив работу над этой главой, приступайте к следующей...

Прочтите о пятом шаге на пути к богатству — о воображении

Прочтите главу, посвященную воображению. Все как в прежний раз: карандаш в руках и внимательное чтение.

Воображение, как вы уже знаете, может быть синтетическим и созидательным. Оба типа работают на вас, каждый своим способом. При помощи воображения, при помощи мыслительных импульсов, которые возникают в результате воображения, мы соединяем свой разум с энергией Вселенной.

История создания кока-колы — яркий пример того, во что может реализоваться слияние огромного желания с идеей при условии верных действий. А история о священнике, пожелавшем и получившем миллион долларов, демонстрирует силу воображения. Из этой

главы, как из других фрагментов книги «Думай и богатей», вы уже извлекли мысль, что «подходящий случай» скрывает за собой «нечто» большее и разум каждого человека способен управлять этой силой, этим «нечто».

А теперь приступите к уже знакомой вам процедуре: напишите свои мысли о прочитанном, сравните их с выводами Хилла, обдумайте каждый из пунктов. Имеются ли серьезные расхождения во мнениях вашем и Наполеона Хилла? Если да, задумайтесь над этим, попытайтесь найти объяснение.

Задайте себе вопросы по уже известной из предыдущих этапов схеме.

Запомните следующее: *все ваши «счастливые случаи» находятся в вашем воображении. Найдите их там.*

Усвоив все идеи, изложенные в главе, приступайте к дальнейшему чтению...

Прочтите о шестом шаге на пути к богатству — об организованном планировании

Это достаточно длинная глава. Она спланирована таким образом, что многие проблемы подвергаются тщательному рассмотрению и анализу. Поэтому над нею придется поработать дольше.

С неизменными карандашом в руке и вниманием прочтайте эту главу, подчеркивая, делая пометки, записывая свои впечатления. Дочитав до места, где автор предлагает ответить на двадцать восемь личных вопросов, сделайте остановку.

Глава начинается с объяснения принципа «коллективного разума». Этот исключительно важный принцип более подробно будет рассматриваться в главе, посвященной девятому шагу на пути к успеху. Тем не менее вы уже уяснили, что «никто из людей не обла-

дает достаточным опытом, образованием, природными способностями и знаниями, которые бы гарантировали обретение огромного состояния без сотрудничества с другими людьми».

Поражение? Что это такое? Сделайте поражение средством достижения успеха. Поражение — это сигнал к повторному действию. Попробуйте еще и еще раз, и вы добьетесь своего.

Далее в этой главе вы найдете ценные секреты лидерства. Приостановитесь. Рассмотрите каждый из одиннадцати секретов. Подумайте. Затем оцените свою предрасположенность к лидерству. Воспользуйтесь пятибалльной системой. Например, если вы оцениваете свой самоконтроль цифрой «1», это означает, по вашему мнению, отсутствие самоконтроля; «5» означает совершенное обладание тем или иным качеством. Имейте в виду, что вы будете проводить подобный рейтинг неоднократно в своей будущей жизни. Реально оценивайте свои качества.

Непоколебимая смелость

Самоконтроль

Чувство справедливости

Определенность решений

Определенность планов

Привычка требовать от себя больше, чем от подчиненных

Располагающая к себе личность

Сочувствие и понимание

Знать все детали

Готовность взять на себя ответственность

Совместная работа

Обратите также внимание на причины поражения лидеров. Знание этих причин поможет вам устраниТЬ их.

Не забудьте обязательно проработать перечисленные доктором Хиллом способы (тридцать один) потерпеть поражение. Этот список Хилл сопровождает следующей рекомендацией: «Когда вы ознакомитесь со списком причин поражений, отметьте, какие именно мешают вашему успеху». Следуйте этой рекомендации. Более того, рассмотрите каждую из причин и разбейте их на две группы. Составьте два списка. Это можно сделать прямо здесь.

*Имеет отношение
ко мне*

*Не имеет отношения
ко мне*

Делайте это обдуманно, осознанно. Закончив классификацию причин неуспеха, рассмотрите колонку «*Имеет отношение ко мне*» и разбейте этот список на два других.

Я могу это исправить

Я не могу это исправить

Но прежде чем отнести тот или иной пункт в колонку «Я ничего не могу сделать», подбодрите себя словами: «Я должен с этим справиться». И убедитесь, что не все так уж плохо.

Итак, вы дошли до той страницы, на которой Наполеон Хилл предлагает вам ответить на двадцать восемь очень личных вопросов. На некоторые из них можно ответить «Да» или «Нет». Над ответом на двадцать восьмой вопрос вам придется немного поработать. Однако каждая минута, потраченная на процесс поиска ответа на этот вопрос, может впоследствии обернуться тысячей долларов.

Ответьте на каждый из двадцати восьми вопросов. Записывайте ответы прямо на полях. Если ответы слишком длинны, записывайте их на страницах для пометок в конце книги.

Убедитесь в том, что вы проработали текст книги так же хорошо, как и все тесты и вопросы. После такой тщательной проработки этой главы нет необходимости выписывать мысли на заметку. Прочитайте лишь выводы, которые сделал доктор Хилл, и осознайте их значимость.

Придерживайтесь главной идеи: «Деньги не могут двигаться, говорить или думать, но они способны «слушать» зов желающего завладеть ими!»

Продолжайте работу над книгой...

Прочтите о седьмом шаге на пути к богатству — о решении

Поскольку вы уже прочитали всю книгу «Думай и богатей», то знаете, как находить ключевые моменты в каждой из глав. С этого момента я не стану напоминать о конкретных действиях, а лишь напомню, что необходимо проработать главу, и буду оговаривать до-

полнительные инструкции или рекомендации, которые помогут в усвоении информации.

Главное в этой главе — Декларация независимости, история подписания этого документа. Прочтите эту историю очень внимательно. Она несет в себе более глубокую и важную идею, чем это может показаться на первый взгляд.

Что значит для вас *решение*? Можете ли найти в своем характере способность принимать *решения*? Видите ли вы эту способность у других? Можете ли вы извлекать уроки из опыта других, из своего опыта?

Составьте список из десяти пунктов, в списке назовите ваших знакомых, кто был либо заметно *решителен*, либо заметно *нерешителен*.

Имя	Решителен	Нерешителен	Преуспел	Потерпел поражение
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

После составления списка посмотрите, добились ли ваши избранники успеха. Проследите, сколько раз *решительность* совпадала с *успехом*. Вы не сможете не обратить на это внимания.

А сейчас займитесь подведением итогов: запишите свои мысли на заметку, ознакомьтесь с выводами док-

тора Хилла, составьте вопросы в той же последовательности, как в предыдущих главах.

Не упустите из виду главное: *в каждом сильном человеке заключена его собственная сила.*

Если готовы продолжать, действуйте...

Прочтите о восьмом шаге на пути к богатству — о настойчивости

Проработайте эту главу по схеме, которая использовалась при работе над предыдущими главами.

Обратите внимание, что настойчивость и способность принять решение идут нога в ногу, взаимозависимы и одинаково важны для успеха. Решение не может быть твердым, если человек лишен настойчивости.

Несколько раз в книге «Думай и богатей» автор возвращается к понятию *денежной сознательности*. Имейте в виду, бедность настигает тех, чей разум осознает ее как необходимость, а деньги приходят к тем, кто воспитал в себе «денежное созание». *Если осознание бедности не нуждается в каком-либо стимуле или подготовительном этапе, то, чтобы стать «денежно-сознательным», следует много работать с подсознанием.* Всегда имейте в виду: вами управляет ваше подсознание; сознание — это подчиненный подсознания, который исполняет приказания «босса». Но тем не менее посредством длительного и настойчивого повторения вы можете посыпать (высказывать) свои пожелания «начальству», которое, будучи воспитано должным образом, обязано будет их исполнять.

Замечательными примерами настойчивости можно назвать судьбы Фанни Хурст и Кейт Смит. Хилл называет восемь факторов, которые гарантируют настойчивость. Прочтите о них снова, затем вернитесь на эту же страницу и попробуйте заполнить пропуски.

Настойчивость базируется на следующих моментах:

Опра^{_____}ть ц^{_____}и
 Ув^{_____}ть в с^{_____}е
 З^{_____}я
 С^{_____}а в^{_____}и
 Пр^{_____}
 Ог^{_____}е ж^{_____}е
 С^{_____}во

Исследование настойчивости предоставит информацию, которая вам прежде никогда не встречалась. Прочтите еще раз эту главу. Если вы встретите что-либо непонятное, вернитесь к предыдущим главам и найдите ответы на интересующие вас вопросы.

Внимательно прочтайте историю Магомета (Мухаммеда). Она, как и история о Декларации независимости, несет в себе скрытый смысл.

Читая, попробуйте расшифровать символические элементы и объяснить их реальными предметами и явлениями. Спросите сами себя: «*Когда ВЕРА вошла в мою жизнь?*» Не думайте о вере в религиозном аспекте; думайте о вере как о понятии глобальном.

Теперь возьмите карандаш и напишите на листе бумаги пять примеров, которые иллюстрировали бы проявление вашего «денежного сознания»; если не можете вспомнить ничего подобного из своего личного опыта, опишите «денежное сознание» своих знакомых.

Важно знать, что понятие «денежное сознание» может быть неправильно воспринято. В книге «Думай и богатей» под этим понятием автор имеет в виду не то сознание, при котором человек все измеряет в денежном эквиваленте. Мы с вами стремимся обрести «денежное сознание», которое заключается в убеждении своей способности заработать желаемое количество де-

нег, в осознании себя человеком, который может заработать определенное количество денег, хочет заработать и зарабатывает их.

В завершение работы над этой главой напишите свои «мысли на заметку» и проработайте их по уже известной вам схеме.

Запомните: слабые желания приносят слабые результаты, а также: настойчивости может научиться каждый.

Если вы справились со всеми заданиями, можно двигаться дальше...

Прочтите о девятом шаге на пути к богатству — о принципе «коллективного разума»

С карандашом в руке (как будто мне надо вам напоминать!) поработайте над девятой главой.

Эта глава освежает и дополняет ваши знания, как один разум может помогать другому. Вы убедились в безграничных возможностях принципа «коллективного разума», принесшего богатство многим.

Заметьте, что Эндрю Карнеги в подчинении имел команду в пятьдесят человек. Мы же можем изменить свою жизнь к лучшему с помощью дюжины своих друзей, возможно, даже трех или четырех советников будет достаточно.

Мы запланировали в этом Руководстве перечисление деталей, касающихся использования принципа «коллективного разума». Вот некоторые рекомендации.

1. Найдите трех, четырех друзей, которых вы хорошо знаете. Убедитесь в том, что вы находитесь с ними (а они между собой) в гармоничных отношениях. Придите к соглашению, что главной целью вашего союза является рост сознания и духа.

2. Избегайте разговоров о политике, религии и проблем, которые соприкасаются с этими темами. Ваша цель — помочь друг другу обрести знания, основанные на опыте. Не допускайте разговоров, которые могут внести разногласие и нарушить гармонию общения.
3. Поощряйте свободу в высказываниях. Все, что вы говорите друг другу в конфиденциальной обстановке, должно храниться в секрете.
4. Помимо «завсегдатаев» ваших заседаний можете приглашать других людей, которые постепенно могут стать членами команды.
5. Поскольку каждый из членов группы «коллективного разума» может относиться к этому союзу по-разному в зависимости от его жизненного опыта и его индивидуальности, вы все должны согласиться с общими принципами успеха в жизни. Принципы, описанные в книге «Думай и богатей», сослужили хорошую службу стольким людям, что вы тоже можете воспользоваться ими.
6. Пусть у каждого участника будет шанс побывать председателем собрания. Время от времени переизбирайте председателя. В обязанности председателя входит ограничение времени говорящего, поощрение чистосердечных высказываний.
7. Некоторые успешные группы «коллективного разума» были сформированы из нового персонала. В этом случае в группе должен быть менеджер, это благоприятно воздействует на сотрудничество.
8. Каждая группа «коллективного разума» должна иметь помимо немедленных целей одну глобальную. Глобальная цель должна предусматривать благоприятные последствия не только для чле-

нов группы, но и для остальных людей. Вы можете, например, открыть клинику или спроектировать какой-либо план.

Опять же в этой главе вам напоминают об очень важной вещи: *нищета не требует проектов*. Загляните в тайники своего разума и вы увидите там целий «поток силы». Осознайте, каким образом ПЛАН, подкрепленный ВЕРОЙ в СЕБЯ, верой, которая подразумевает наличие денежного сознания, может вынести вас к невидимой реке, ведущей к достижениям, благосостоянию и успеху.

Сделайте свои выводы. Сравните их с выводами Хилла.

Составляя вопросы, особое внимание уделите выражению: «*Оставаться бедным очень легко, бедность не нуждается в планах*».

Запомните: *вы можете воспользоваться помощью не только своего разума*.

Готовы двигаться дальше? Продолжаем!

Прочтите о десятом шаге на пути к богатству — о тайнах сексуальной трансмутации (преобразования)

Прочтите эту главу и проанализируйте по уже известной вам схеме.

Согласны ли вы с главной идеей этой главы?

Замечали ли вы, что удачливые люди сексуально привлекательны? Вы прочитали о трех целях, в достижении которых помогает эмоция секса. Очевидно, первая — продолжение рода человеческого. Однако существуют и две другие цели. Не подглядывая в книгу, попробуйте назвать эти две цели. Проверьте себя.

1. Продолжение человеческого рода
2. _____
3. _____

Сексуальная эмоция, если ей придать нужное направление, является мотивационной силой, которая оказывает влияние на такие качества, как воображение, храбрость, настойчивость, способность творить.

Эмоция секса входит в число стимулов, на которые реагирует наше сознание. Вашему вниманию предлагается двойной список этих стимулов. Зачеркните те, которые, по вашему мнению, были занесены в список ошибочно. Завершив эту работу, сверьтесь с ответами, которые вы найдете в этой главе.

Стимулы (плохие и хорошие), которые оказывают воздействие на сознание

Сексуальные расстройства	Сексуальная экспрессивность
Жгучее желание	«Наплевательское» отношение
Дружба	Отсутствие друзей
Полное отсутствие каких-либо несчастий	Обоюдное страдание
Страх	Храбрость
Умеренность	Наркотики и алкоголь
Отказ от попыток проникнуть в подсознание	Самовнушение
Отказ от каких-либо советов	Работа с группой «коллективного разума»
Музыка	Безразличное отношение к музыке
Ненависть	Любовь

Заметьте, некоторые стимулы являются вредными.

Подверженный благоприятным стимулам мозг способен на многое, ему подвластно гораздо большее, чем лишенному таких стимулов. Как способствовать воздействию стимулов? Во-первых, следует работать с созидательным творческим воображением — шестым чувством, — с этим источником гениальных способностей, который доступен каждому.

Ни в коем случае не следует думать, что сексуальная трансмутация, или преобразование сексуальной энергии, означает воздержание в этом плане. Она подразумевает лишь разумное его «использование», исключение разного рода извращений и злоупотреблений. Обратите внимание на то, что большинство достигают успеха после 40 лет. Большое значение, конечно, играет опыт, но нельзя не учитывать, что в этом возрасте человек больше контролирует свои сексуальные желания, — это расширяет его умственные способности и воображение. Вы согласитесь со мной, что самая главная мотивация у мужчин — это их желание понравиться женщине!

А теперь займитесь выводами и вопросами. Схема вам известна.

Не упустите основное в этой главе: *источник всех даров доступен тебе.*

Продвигаемся дальше...

Прочтите об одиннадцатом шаге на пути к богатству — о подсознании

Прибегните к мыслям, которые заставляют вас думать.

Вы прочитали — и, я надеюсь, подчеркнули — важное выражение в этой главе: *«Вы можете произвольно внедрить в свое подсознание любой план, мысль или цель, которые вы страстно желаете преобразовать в их физический или денежный эквивалент».*

Автор говорит это неспроста. Он напоминает вам эту истину и подчеркивает ее важность.

Подсознание работает днем и ночью. Если вам не удастся внедрить в него сильное желание, оно впитает в себя негативные импульсы, что может привести к непредсказуемым результатам.

Все начинается с импульса мысли. Подсознание особенно чувствительно к тем мыслям, которые окрашены эмоциями. Теперь вспомним положительные эмоции и заполним пропуски.

Ж	е	кс		
Л	ь	Р	ен	ие
Э	зм	Н	а	
В	а			

Посмотрим, не забыли ли вы отрицательные эмоции, которые, к сожалению, также стимулируют подсознание.

Рев	ь	С	х
М	ь	Ж	сть
Пред	ие	Н	ть
Г	в		

В подсознании не могут на равных существовать и позитивные, и негативные эмоции. Постарайтесь, чтобы в подсознании доминировали положительные эмоции, и вы непременно ощутите их благоприятное воздействие на все области своей деятельности.

Повторим ключевую фразу: «Вы целенаправленно можете внедрить в подсознание любой план, мысль или цель, которые вы стремитесь преобразовать в их физический или денежный эквивалент».

И снова выводы. Вопросы. Думайте. Сравнивайте. Спрашивайте. Отвечайте.

Вам следует работать с каждой главой до тех пор, пока она не станет частью вас. Вы готовы? Вы действительно знаете эту главу? Если да, то продолжаем чтение...

Прочтите о двенадцатом шаге на пути к богатству — о разуме

В этой главе речь идет о тех тайных процессах, которые невозможно увидеть, почувствовать или потрогать, о процессах головного мозга, о деятельности разума. Ваш разум обладает потенциальной способностью мыслить, запоминать, находить причины и связи и так далее и тому подобное. *Потенциальной*, обратите внимание, то есть все эти большие возможности находятся в потенциале разума, который может дать «фору» любому компьютеру. Не забывайте: компьютер не способен использовать созидательное, творческое воображение. Это — привилегия человеческого разума.

Подсознание играет роль приемника в общей системе разума. Он воспринимает вибрации мысли и «передает их в руки» созидательного воображения. Исследования доказали существование телепатии и ясновидения. Все мы, как выяснилось, подвержены контролю невидимых и неосознаваемых сил, которые тем не менее имеют *природный* характер.

На первый взгляд может показаться, что все это имеет небольшое отношение к процессу приобретения богатства. Однако внимательно прочтите эту главу еще раз, и вы не сможете не выделить ее главную идею: *...неосознанная сила (и невидимая одновременно) действует на Земле — эта сила дает нам пищу и одежду, приносит богатство.*

Эта фраза перекликается с ключевой идеей всей книги «Думай и богатей»: РАЗУМ МОЖЕТ ДОСТИЧЬ ВСЕГО, ЧТО ОН МОЖЕТ ПРИДУМАТЬ.

Таким образом ваш успех, ваше здоровье, ваша жизнь, в полном смысле этих слов, не просто результат работы, игры или сна. Они имеют отношение к разуму.

В этот раз можно не формулировать конкретные мысли на заметку, просто перескажите главу.

Двигаемся дальше...

Прочтите о тринадцатом шаге на пути к богатству — о шестом чувстве

Итак, мы приближаемся к концу книги, прочтем же о последнем шаге на пути к богатству. Читая, не забывайте подчеркивать главное. В этой главе можно не делать никаких выделений в отрывке, посвященном описанию заседаний доктора Хилла с «невидимыми консультантами».

Заметьте, «воображаемый совет» Наполеона Хилла был чистейшим плодом воображения. Тем не менее невидимые, воображаемые члены этого совета помогли ему достигнуть успеха.

Единственной проблемой было то, что люди, лишенные воображения, не понимали Хилла. Но, согласитесь, подобный вопрос можно решить без особых хлопот. Просто не обращайте внимания, что говорят другие.

А вы хотели бы иметь подобный «совет» из великих умов? Сейчас каждый человек может «завести» себе такой. Для этого требуется, как уже упоминалось в данном «Руководстве», возможность воспринимать себя серьезно, как человека, способного улучшить свое внутреннее я. Человек, в распоряжении которого подобный «совет», на десять голов выше своих коллег. Вы вправе сами выбрать членов «совета». Это могут быть известные государственные деятели, специалисты в области производства, финансов, искусства. К этому выбору подойдите очень серьезно.

Шестое чувство невозможно получить таким способом, как мы обретаем зрение, вкус, осязание, обоняние и слух. С опытом и верой шестое чувство становится своего рода «ангелом-хранителем», который открывает двери в храм мудрости.

В выводах доктора Хилла вы обнаружите главную идею: «Сейчас вы соприкоснулись с чем-то неизвестным, что и по сей момент недоступно многим другим людям».

Формулируя свои выводы, обратите особое внимание на принцип *предчувствия*. Вспомните случаи, когда какая-то сила предупреждала вас об опасности, возможно, это были проблески шестого чувства. Ваше подсознание, должно быть, работало над этими проблесками и привело к появлению шестого чувства.

Изучив все, что касается шестого чувства, вы можете завершить работу над тринадцатой главой. Заключительная глава будет посвящена такому явлению, как *страх*. В ней вы найдете советы и рекомендации по избавлению от страха. Помимо всего прочего в главе предлагается пройти тесты, что является своеобразной подготовкой к экзаменационной секции «Руководства к действию». Она и завершает работу над книгой «Думай и богатей». Вы готовы?

Прочтите о шести формах страха

Начните читать эту главу и загляните в тайные уголки своей души, своего разума. Вы убедились, что страх — это не что иное, как состояние, которое может находиться под контролем разума. Природа наделила человека способностью контролировать мысль. Лишь немногие развивают эту способность, но практика и вера в успех дают о себе знать великолепным результатом.

Каковы шесть основных форм страха? Напишите их:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

А теперь откройте книгу и проверьте, правильно ли вы ответили.

Анализируя свои страхи, вы можете обнаружить, что испытываете страх перед *бедностью*. Каковы характерные симптомы этой формы страха? Перечислите их.

Без _____ е

Не _____ ть

С _____ е

Бес _____ о

Излиш____о_____сть

Про_____ие

Сверьтесь с книгой. Вы уже читали об этих симптомах раньше, но не будет лишним и повторное чтение.

Вы боитесь *критики*? Эта форма страха лишает человека инициативы, воображения. Родители постоянными критическими замечаниями воспитывают в своем ребенке комплекс неполноценности — этим они совершают преступление. Вы, возможно, страдали от подобного отношения в детстве, но *вы можете преодолеть эти проблемы*. Назовите семь симптомов страха критики. Вставьте пропущенные буквы.

Из _____ я скр_____ть

Неу_____ть

Сл__ъх__а

К__ с не__ти

Расто__ть

О__е ини__вы

О__е ам__й

Как обычно, сверьтесь с книгой. Без промедлений
двигаемся дальше. Посмотрим, как хорошо вы помни-
те симптомы страха *плохого здоровья*.

Нег__е сам__е

Ип__я

Пр__ь

Осл__й имм__т

Зло__я

Обесп__ть

Проверьте свои ответы. Сейчас вы видите, как по-
добные симптомы могут накладываться на все облас-
ти жизни человека. Как, например, *беспокойство* мо-
жет показать свою нелицеприятную сущность в
различных областях деятельности человека.

Каковы симптомы страха *потерять любовь*?

Рев__ь

При__ть

Аван__м

Убедитесь в верности своих вариантов. Продолжа-
ем. Каковы симптомы страха перед *старостью*?

Прежде__й с__д

Ссы__на воз__т

О__з от и__ы

Ж__е выг__ь намного м__е

Проверьте, правы ли вы. А теперь следующее задание. Вспоминайте симптомы страха *смерти*.

М _____ и о с _____ и

Ас _____ я со с _____ хом ни _____ э

Ас _____ я с бол _____ ю или дис _____ ом

Убедившись в верности ответа, возьмите шесть карточек и на каждой напишите по одной группе симптомов. Положите эти карточки на стол и перемещайте по столу, меняя их расположение. Обратите внимание на то, как различные формы страха взаимосвязаны, как они «перекрывают» друг друга. Вы убедитесь, что основной страх может иметь более чем одно имя и более чем один способ воздействия на разум и подсознание человека.

Беспокойство — это тоже своеобразная форма страха, состояние ума, которое основывается на страхе. Но, приняв определенное решение, вы избавитесь от беспокойства.

Еще одно зло — восприимчивость к негативному воздействию. Проверьте, не подвержены ли вы этому злу. Материал, предлагаемый в экзаменационной секции, поможет вам в этом.

Прежде чем ответить на вопросы, предложенные Хиллом в одном из последних подразделов данной главы, напишите свои «мысли на заметку». Обратитесь к выводам доктора Хилла. Сравните его вариант со своим. Обдумайте оба варианта и возможные расхождения. Придумайте пять-шесть вопросов, касающихся списка всевозможных алиби. Особое внимание обратите на те отговорки, которые вы подчеркнули при чтении.

Теперь можно приступить к ответам на вопросы. К этой процедуре надо подойти очень серьезно. Сперва ответьте на вопросы сразу, прочитав их в книге. Затем подождите три дня и ответьте на эти же вопросы, но уже

в «Руководстве к действию», где они просто-напросто перепечатаны. Сравните ответы. Возможно, некоторые из них будут отличаться от первого варианта. Подумайте, почему так получилось? Что повлияло на ваши ответы?

Подумайте, прежде чем ответить

Часто ли вы жалуетесь на плохое самочувствие? Если да, то какова причина?

Придираетесь ли вы к другим людям по малейшему поводу?

Часто ли вы совершаете ошибки по работе и почему?

Агрессивны ли в общении? Говорите ли с сарказмом?

Вы избегаете общения с кем-либо целенаправленно?

Часто ли вы страдаете от своей нерешительности? Если да, то какова ее причина?

Кажется ли вам жизнь бессмысленной, а будущее — безнадежным?

Вам нравится то, чем вы занимаетесь, если нет, то почему?

Часто ли вы испытываете к себе жалость? Если да, то почему?

Испытываете ли вы чувство зависти к тем, кто вас в чем-то превосходит?

Чему вы посвящаете больше времени: мыслям об успехе или о неудаче?

С возрастом вы становитесь более уверены в себе или менее?

Извлекли ли вы какую-либо пользу из своих ошибок?

Могут ли родственники или знакомые заставить вас беспокоиться? Если да, то почему?

Бывают ли у вас периоды уныния?

Кто оказывает на вас наиболее вдохновляющее воздействие? Почему?

Терпите ли вы негативные влияния, которых можно было избежать?

Безразличны ли вы к своему внешнему виду? Если да, то почему?

Научились ли вы избавляться от тревог и беспокойства, занимая себя делами?

Назвали бы вы себя «бесхребетным слабаком», если позволили другим думать за вас?

Скольким источникам раздражения вы позволяете влиять на вас, почему не боретесь с ними?

«Заливаете» ли свои проблемы водкой, сигаретами или наркотиками? Если да, то почему вместо этого не попробовать употребить силу воли?

«Цепляется» ли к вам кто-нибудь? Если да, то по какой причине?

Есть у вас конкретная, определенная цель? Если да, то какая? Какие меры вы принимаете, чтобы достичь этой цели?

Испытываете ли вы какой-нибудь из шести основных страхов? Если да, то какой именно?

Есть ли у вас способ, при помощи которого вы ставите «защитный экран» против негативного воздействия окружающих?

Прибегаете ли вы к постоянному самовнушению при ориентации своего сознания на положительный настрой?

Легко вы поддастесь воздействию окружающих?

Сегодня вы пополнили свой запас знаний чем-нибудь новым?

Смело ли встречаете неблагоприятные обстоятельства?

Анализируете ли вы свои ошибки и поражения или же считаете, что это вам ни к чему?

Можете вы назвать свои три самые разрушительные слабости? Что делаете для их устранения?

Побуждаете ли вы окружающих искать у вас сочувствия в связи с их проблемами?

Оказывает ли ваше присутствие негативное воздействие на других людей?

Какие привычки людей вас больше всего раздражают?

Вы сами формируете свои мнения или позволяете окружающим давить на вас?

Стимулирует ли ваша профессия веру и надежду?

Осознаете ли вы, что владеете духовными силами, которые помогут избавиться от всех страхов?

Помогает ли ваша религия в этом?

Считаете ли вы, что переживать за других — это ваша обязанность? Если да, то почему?

Если вы полагаете, что «два сапога пара», что в свете своих друзей вы можете сказать о себе?

Замечаете ли вы, что при общении с одними людьми у вас все получается, в то время как другие приносят сплошные несчастья?

Может ли так случиться, что лучший друг вдруг окажется врагом из-за своего негативного воздействия на вас на подсознательном уровне?

По каким критериям вы определяете, что полезно, а что вредно для вас?

Ваши помощники умнее или глупее вас?

Сколько времени каждые двадцать четыре часа вы посвящаете:

- а) своей работе,
- б) сну,
- в) отдыху,
- г) приобретению знаний,
- д) пустякам?

Кто из ваших знакомых

- а) подбадривает вас,
- б) предостерегает,
- в) расхолаживает?

Что вас больше всего беспокоит? Почему вы терпите это?

Когда другие дают вам совет, вы без раздумий воспользуетесь им или сперва хорошенъко проанализируете их мотивы?

Чего вы больше всего хотите? Почему?

Всегда ли вы заканчиваете начатое?

Легко ли на вас произвести впечатление успехами в бизнесе, титулом, благосостоянием?

Беспокоит ли вас то, что думают другие?

Угождаете ли вы людям из-за их социального уровня или финансового положения?

Кого вы считаете самым великим человеком на земле?

Сколько времени вы потратили на работу над вопросами? (Для того чтобы проанализировать все данные вопросы и ответы, необходим, по меньшей мере, один день.)

Если вы ответили на все вопросы честно, то знаете сейчас о себе больше, чем кто-либо из большинства людей. Изучите эти вопросы. Возвращайтесь к ним еженедельно в течение нескольких месяцев. Если вы не уверены в правильности ответов на некоторые вопросы, обратитесь за помощью к человеку, которому вы доверяете и который не имеет мотивов для лести. Посмотрите на себя его глазами. Опыт будет потрясающим.

ЭКЗАМЕНАЦИОННАЯ СЕКЦИЯ

(*проверьте свой уровень способности
обрести богатство*)

Все тесты и задания, которые находятся в этой секции, предполагают, что вы уже хорошо подготовлены. Это значит, что:

1. Закончено первичное чтение книги «Думай и богатей», как это объяснено в «Руководстве к действию», затем

2. закончено чтение, аннотирование текста и выполнение других заданий по тексту книги «Думай и богатей», как это требовалось в «Руководстве к действию».

Если все этапы подготовки пройдены сознательно, то вы готовы к выполнению заданий и тестов, предложенных далее.

Отвечайте на вопросы и выполняйте задания в таком порядке, в каком они даются в «Руководстве». В некоторых случаях вы заметите, что материал полностью или частично соответствует книге «Думай и богатей». Это сделано преднамеренно. Вы же в свою очередь должны отвечать на вопросы так, как будто видите их в первый раз. Следуйте всем указаниям.

Экзамен первый

Прочтите каждую страничку книги «Думай и богатей». Подчеркивайте подзаголовки, выписывайте каждый на отдельную карточку.

Разложите карточки на столе. Еще раз перечитайте названия. Отберите карточки, которые, как вам кажется, содержат более важный смысл, чем все остальные. У каждого человека может быть свой набор подобных карточек. Не подвергайтесь влиянию других людей, руководствуйтесь лишь своим выбором. Однако если в течение часа вы не сможете ничего отобрать, отложите этот экзамен на несколько дней. А затем повторите снова.

Экзамен второй

В таблице 1 (см. приложение) перечисляются десять причин страха. Не пытайтесь «обвинять» себя в наличии того или иного страха. Просто спросите сами у себя, имеют ли они к вам какое-нибудь отношение? Оцените каждую из причин по трехбалльной системе. Если вы считаете, что результат где-то посередине, мо-

жете ставить себе дробные отметки: 1,5 или 2,5. Рассмотрев все причины, подсчитайте общий рейтинг.

Экзамен третий

В таблице 2 (см. приложение) представлены причины, вызывающие чувство вины. Проводить рейтинг следует так же, как и в предыдущий раз.

Экзамен четвертый

Проведите рейтинг причин антагонизма, используя таблицу 3 (см. приложение).

Экзамен пятый

На этом экзамене можно проверить, каковы ваши факторы уверенности в себе (схему проведения рейтинга вы найдете в таблице 4).

Экзамен шестой

В таблице 5 (см. приложение) приводится десять причин неспособности человека стать зрелой личностью. Внимательно ознакомьтесь с этими *негативными* факторами и проверьте, какие из них и в какой степени оказывают неблагоприятное воздействие на вас (схему проведения рейтинга описана в таблице 1 (см. приложение)).

Считаем очки

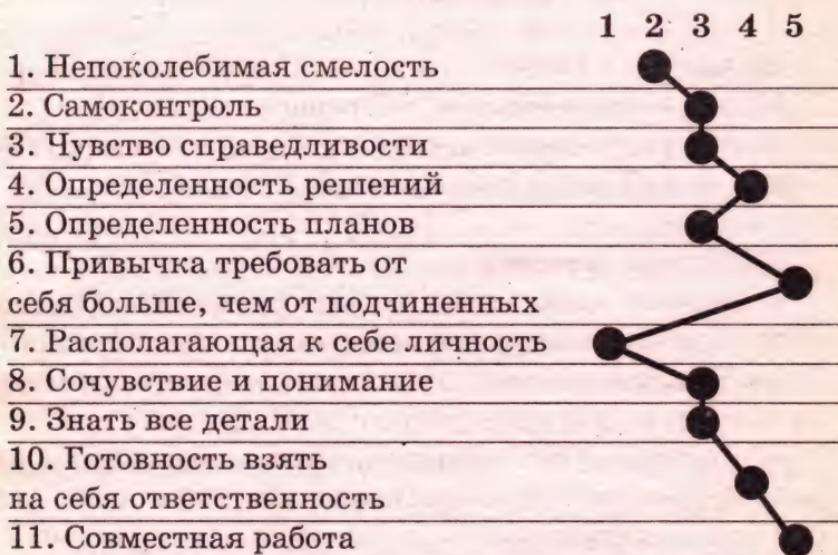
Вы только что прошли пять экзаменов, каждый состоял из десяти пунктов. Каким образом произвести подсчет очков? Максимальный балл за каждый экзамен — 50; общий максимальный результат — 250; средний балл — 25 ; средний результат в общем зачете — 125.

Поскольку существенное значение имеет показатель в общем зачете, то необходимо подсчитывать очки после прохождения всех экзаменов. Подсчитав очки, не

делайте выводов типа прошел или провалил. Здесь главное — УВИДЕТЬ СЕБЯ.

График значимости

В главе, посвященной шестому шагу на пути к богатству (лидерству), вы проходили тест на определение способностей к лидерству. Там вы оценивали свои способности по пятибалльной системе. Вернитесь к этой главе и нарисуйте график, как в нижеприведенном примере.



Попробуйте начертить подобные графики для каждого экзамена. Оценивая то или иное качество, рисуйте кружочки под баллом, который, по вашему мнению, соответствует вам. Затем соедините кружочки линиями, как показано в примере.

На первых порах ежемесячно возвращайтесь к этим графикам, затем назначайте им «свидание» раз в год, до тех пор, пока график не станет прямой линией под самой крайней цифрой справа.

Сопроводительные «заклинания» (приложение к графикам)

Я буду анализировать мои страхи.

Я воспользуюсь помощью специалиста, который владеет ситуацией и научит меня действовать в этой ситуации.

Я попрошу помощи у мудрого советчика.

Я перестану переливать из пустого в порожнее и начну действовать.

Я осознаю возможность того, что дела могут пойти плохо, и на этот случай запасусь планом.

Я буду стараться всегда сохранять спокойствие и терпение.

Я не буду сплетничать.

Я подружусь с тем, с кем не согласен.

Я буду контролировать свой гнев; посмеюсь над ним.

Я не буду завидовать другим.

Я преодолею ревность.

Я перестану ненавидеть и постараюсь заменить ненависть любовью или пониманием.

Я научусь отдыхать.

Я научусь прощать.

Я буду прилагать усилия для того, чтобы поддерживать хорошую физическую форму.

Я периодически буду проходить медицинский осмотр.

Я не буду преувеличивать свои физические недостатки. Я осознаю, что многие добились успеха, невзирая на них.

Я буду много читать.

Я займусь пробелами в моем образовании; устранию их.

Я буду больше уделять внимания моим манерам и одежде.

Я буду принимать участие в обсуждении каких-либо проблем в группах.

Я привыкну говорить громко и отчетливо.

Я буду стремиться пользоваться энергией и способностями, доселе неизвестными человеку.

Я буду вовремя выполнять поручения.

Я буду хорошо и качественно выполнять все поручения.

Я буду помогать другим, а не обижать их.

Я не буду хвастаться своими успехами.

Я не буду насаждать кому-либо мое мнение.

Я буду завершать начатое.

Я буду уважать себя.

Я буду уважать других.

Я поставлю четкие цели, создам конкретный план по достижению целей.

Я избавлюсь от чувства вины относительно секса.

Я буду любить себя как самое ценное.

Особый проверочный тест: Общие Знания спешат на помощь

Многие люди сходят с дистанции незадолго до финиша по причине недостатка знаний и умений, которые они могли бы приобрести. Среди таких умений — способность *быстро читать и сохранять прочитанное в памяти*. Эта способность имеет очень важное значение, поскольку, как известно даже первоклассникам, *знание — сила*. Итак, способность быстрого чтения очень важна. Ниже приводится несколько советов тем, кто хочет научиться быстрому чтению.

Предтекстовой этап. Вы уже имеете некоторое представление о предтекстовом этапе. Суть его заключается в том, чтобы читатель перед прочтением текста просмотрел развернутое содержание, подзаголовки; пролистал страницы текста, обращая внимание на специальные выделения автора и так далее.

Аннотирование текста. Суть аннотирования в том, чтобы, читая текст, делать пометки, подчеркивать наиболее существенные слова, предложения, фразы. Важно фиксировать подчеркиваемые слова и записываемые идеи в памяти.

Не двигайте головой, не следите пальцем, не шевелите при чтении губами. При чтении должны двигаться только глаза, потому что только они могут успеть за мыслью. Все остальные движения дают замедление процессу чтения.

Смотрите на середину строки. В зависимости от того, насколько тщательно вы должны ознакомиться с текстом, можете читать посередине строк, отклоняя взгляд лишь чуть влево или вправо. Попробуйте, вы удивитесь тому, что будете все понимать.

Чтайте фразы. Для этого необходима практика. Тем не менее даже на первых порах вы будете замечать, что текст зачастую состоит из знакомых фраз, например, *для этого необходима практика*. Вам не нужно читать такие фразы, вы же их знаете.

Закон «первого и последнего абзацев». Из опыта известно, что главное, соль текста, содержится в первом и последнем абзацах. Так, первый абзац любой газетной статьи отвечает на наши вопросы КТО, ЧТО, ГДЕ, КОГДА, ПОЧЕМУ и КАК.

Задавайте вопросы; ищите ответы. При чтении должны возникать вопросы, ответы на которые читатель может получить при чтении. Главное, не просто читать, а думать о том, что читаешь и о чем читаешь.

Безусловно, быстрое чтение является результатом практики.

Существуют и другие навыки и умения, которые помогают добиться успеха. Вот они: машинопись, основы бухгалтерского учета, основы психологии, основы финансирования банковского дела, знания о правительст-

ве и законах, ораторское искусство, владение иностранными языками, знакомство с искусством, знакомство с музыкой, знание таможенных правил, современные технологии и прогресс, тренировка памяти, знание того, как пользоваться компьютером и библиотеками.

Последняя инструкция: обзор

Вы прочитали книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей», следуя инструкциям «Руководства к действию». Вы осознанно следовали всем указаниям и советам. Вы прошли все проверочные экзамены. А сейчас — оглянитесь назад! Сделайте обзор своих достижений!

Некоторые люди не видят смысла в этом занятии, они не будут возвращаться к тестам и графикам, не попытаются освежить при помощи повторных экзаменов знания, полученные при чтении этой книги. Другие же, наоборот, приадут обзору большое значение. И, поверьте, каждая минута обзора, обобщения обернется вам в будущем тысячами долларов прибыли.

Никто не будет за вас думать. Никто не будет за вас действовать. И никто не преуспеет вместо вас — только вы! Радуйтесь этому!

Запомните: мы можем достигнуть того, во что поверим.

Книга «Думай и богатей» помогла многим людям достичь желаемого успеха; в ней вы найдете все советы и секреты, необходимые для того, чтобы ДУМАТЬ И СТАНОВИТЬСЯ БОГАЧЕ.

Таблица 1. Экзамен второй

Причины страха	1 очко
1. Боязнь родителей	Я обычно испытываю страх перед своим отцом, матерью, перед обоими
2. Чувство неловкости	Я очень неловко себя чувствую, столкнувшись с проблемой
3. Волнения из-за работы	Я живу в страхе потерять работу
4. Что обо мне думают другие?	Меня всегда волнует мнение окружающих
5. Ваши отношения с агрессивными людьми	Агрессоры всегда меня пугали и внушали страх
6. Безобидные животные, кошки, собаки	Я не могу избавиться от страха перед животными
7. Нестабильность любви	Я постоянно боюсь потерять любовь и любимого человека
8. Здоровье	У меня, как мне кажется, постоянно болит голова
9. Решение	Прежде чем я приму решение, меня мучит мыслительная агония
10. Ответственность	Если возможно, я всегда избегаю ответственности

Приложение

2 очка	3 очка
Я время от времени побаиваюсь своих родителей	Как можно бояться родителей?!
Иногда, когда приходится решать проблемы, я чувствую неловкость	Почти всегда я чувствую себя способным решить свои проблемы
Порой я беспокоюсь о том, что существует возможность потерять работу	Я никогда не сомневался(лась) в том, что смогу заработать себе на жизнь
Время от времени я задумываюсь над этим	Меня это ничуть не беспокоит
Я стараюсь избегать таких людей	Меня никто не может запугать
Собаки и кошки заставляют меня испытывать неловкость	Домашние животные никогда не внушали мне страх
Порой меня тревожат мысли о несчастной любви	Я уверен(на) в надежности моих отношений с любимым человеком
Иногда я беспокоюсь о своем здоровье	Я не поднимаю особого шума по этому поводу
Я теряюсь, когда приходится принимать несколько решений	Мне нетрудно решиться на что-либо
Я беру на себя ответственность, если все зависит только от меня	Я, как правило, беру на себя всю ответственность, порой ищу ее

Таблица 2. Экзамен третий

Причины вины	1 очко
1. Вы склонны к клевете	Я без колебаний могу нанести вред репутации людей
2. Вы не держите обещаний	Не вижу в этом ничего предосудительного.
3. Вы воруете	Ну и что!?
4. Мнение о сексе	Никогда не занимался (лась) и никогда не буду. Секс и вина подразумевают друг друга
5. Ваши планы	Если я что-нибудь запланирую, ничто, как правило, не идет по плану
6. Вам кажется, что вы стали причиной неуспеха других	Очевидно, что окружающие разочарованы во мне
7. Вы пренебрегаете своей семьей	Мне стыдно, но я знаю, что пренебрегаю теми, кого люблю
8. Возможности! Пустое!	Я обязательно упущу все возможности между пальцев
9. Вы обманываете	Ничего не могу с этим поделать
10. Вы упустили образование	Я отказываюсь принимать факт необходимости образования

2 очка	3 очка
Раньше я клеветал(ла), но сейчас этим не занимаюсь	Я никогда не позволил(ла) себе причинить кому-либо боль своей клеветой или сплетнями
Это уже в прошлом, сегодня мои обещания что-то да значат	Я всегда щепетильно относился(лась) к выполнению обещаний
Мои кражи были по мелочам. В настоящее время я этим не занимаюсь	Я никогда и ничего не воровал(ла), даже чье-либо время
Не всегда, но иногда я думаю, что секс — это плохо	Я считаю, что секс — нормальное, естественное явление
Я выполнил(ла) некоторые пункты своей программы	Видя перед собой определенную цель и конкретный план, я всегда успешно выполняю все задуманное
Время от времени мне кажется, что я помешала кому-то достичь цели	Уверен(на) в своей полной компетентности, которая исключает подобное
Порой я не выполняю своих обязанностей в семье	Я люблю свою семью, и она любит меня
Я попробую некоторые варианты	Я все время в поиске лучшей работы
Иногда грешу этим	Что бы ни случилось, я всегда говорю правду
Я делаю кое-какие попытки по приобретению знаний	Я приобрел(ла) все необходимые учебники

Таблица 3. Экзамен четвертый

Причины антагонизма	1 очко
1. Зависть	Я просто ненавижу людей, у которых есть то, чего нет у меня
2. Ревность	Если мне кто-то небезразличен, я его жутко ревную
3. Помнить зло	Я долго помню нанесенные мне обиды
4. Тигриная злоба	Берегитесь! Я всегда готов зарычать на кого-либо
5. Терпимость	Или будет по-моему, или никак
6. Недоверие	Я никому не доверяю
7. Злая клевета	Мне нравится наносить обиды и оскорблять людей своим злословием
8. Враждебный тон и слова	Я предпочитаю враждебный тон, невзирая на отрицательное к этому отношение окружающих
9. Отсутствие терпения	У меня репутация нетерпеливого, несдержанного человека, но мне все равно
10. Сарказм	Я очень часто «показываю себя», пользуясь для этого саркастическими шутками и замечаниями

2 очка	3 очка
Есть люди, которым я завидую	Вряд ли я завидую кому-нибудь
Я учусь справляться с этой слабостью	Зачем ревновать? Это мне даже в голову не приходило
Порой мне сложно забыть нанесенные обиды	Не держу ни на кого зла
Время от времени я теряю самообладание	Меня сложно вывести из себя
Некоторые люди, которые не согласны со мной, могут оказаться правы	Различия мнений и внешности добавляют очарования нашей жизни
Некоторым людям я не могу доверять	Если честно, я слишком доверчивый (ая)
Иногда я сплетничаю	У меня нет на эту чушь времени
Мой тон и голос редко выдают плохое расположение духа	Мой тон всегда вежлив, а голос располагает к общению
Иногда я нетерпелив(ва)	Люди могут рассчитывать на мою терпеливость
Иногда моеsarкастическое отношение заметно	Редко бываюsarкастичен(на) (только когда хочу что-либо подчеркнуть)

Таблица 4. Экзамен пятый

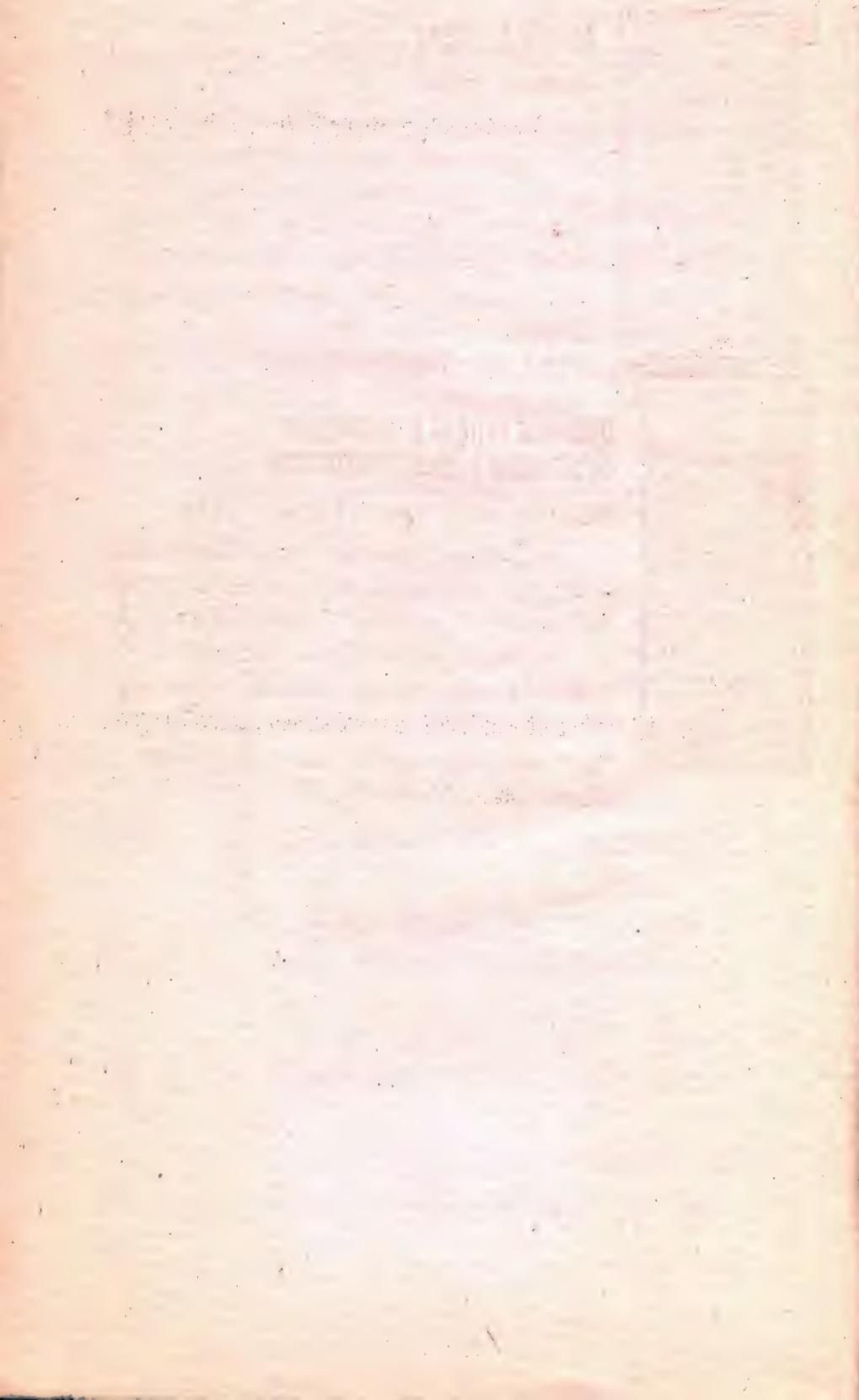
Факторы уверенности в себе	1 очко
1. Хороший доход	Оставляет желать лучшего
2. Широкий круг знакомых	Я не запоминаю людей, да мне это и не нужно
3. Ваше лицо	Можете назвать меня «уродом», но я это и без вас знаю
4. Умственные способности	Кажется, у меня их нет
5. Как к вам относятся другие	Уверен(на), люди меня избегают
6. Храбрость	Я пугливый (ая), как мышонок
7. Выступление на публике	Только не я!
8. Здоровье	Я весь (вся) больной (ая)
9. Вера	Что такое вера? Кому она нужна?
10. Стабильность	Крайние обстоятельства полностью парализуют меня

2 очка	3 очка
Я неплохо обеспечен(на), хотя хотелось бы большего	Я зарабатываю приличную сумму и с удовольствием трачу эти деньги
У меня есть несколько друзей	Я не могу сосчитать всех своих друзей и хороших знакомых
У меня нормальная внешность	Мне говорят, я очень хорошо выгляжу
Средний уровень	Я знаю, что обладаю самым высоким уровнем умственных способностей
Кое-как общаюсь	Люди хотят проводить со мной много времени
Если нужно, то я буду смелым(ой)	Меня ничто не может испугать
Мне это не нравится, но случается и мне выступать	Мне нравится это дело
Иногда я болею	Я болею очень редко
Иногда на меня находит что-то	Я чувствую связь с какой-то неведомой силой, которая мне помогает
Под давлением я могу просто «не выстоять»	Я спокойно принимаю все обстоятельства и ситуации

Таблица 5. Экзамен шестой

Причины незрелости личности	1 очко
1. Лживая внешность	Я всегда надеваю «маску»
2. Эгоизм	Естественно, я всегда думаю только о себе
3. Мания преследования	Я знаю, что многие люди хотели бы «добраться» до меня
4. Отсутствие самоконтроля	Не знаю, что это такое
5. Промедление	Я самый(ая) нерешительный(ая) и медлительный(ая) в плане действий человек
6. Принижение	Я люблю умалять заслуги других
7. Хвастливость	Послушайте, как я хвалю себя!
8. Жестокость	Жестокая шутка приносит мне радость
9. Ограниченностъ	Я знаю, что я прав(а), и этого достаточно
10. Оправдание себя	Список алиби в книге «Думай и богатей» полностью мой

2 очка	3 очка
Иногда мне удобно одеть «маску»	Я такой(ая), каким(какой) меня видят люди
Да, порой я бываю эгоистичен(на)	У меня есть личные интересы, но я пресекаю проявления эгоизма
Иногда я встречаю людей, которые хотят причинить мне боль	У меня нет врагов и нет причин, которые бы объяснили их появление
Бывают моменты, когда я теряю эту способность	Я всегда владею собой
При некоторых обстоятельствах я откладываю действия на потом	Я всегда делаю то, что должно быть сделано
Я редко занижаю заслуги, и редко хвалю	Я никогда не умаляю заслуг, предпочитаю награждать
Если я делаю что-либо достойное, я обязательно с гордостью об этом рассказываю	Пусть мои действия говорят сами за себя
Я допускаю, что так можно поступить по отношению к тому, кто это заслужил	Я всегда стараюсь воздерживаться от злых, жестоких замечаний
По некоторым моментам я не люблю споров	Я могу иметь свое мнение, но если мне будет доказано другое мнение, я признаю истину
Если это принесет мне выгоду, я оправдаю себя	Все доводы, которые я привожу в свое оправдание, — верны, но я очень редко к ним прибегаю



Содержание

Предисловие	5
Вступление: чудеса «Думай и богатей»	
Клемент Стоун	13
Мысли — материальны	21
1. На пути к богатству.	
Шаг первый: огромное желание	41
2. На пути к богатству. Шаг второй: вера	63
3. На пути к богатству.	
Шаг третий: самовнушение	85
4. На пути к богатству.	
Шаг четвертый: специальные знания	95
5. На пути к богатству.	
Шаг пятый: воображение	115
6. На пути к богатству. Шаг шестой:	
организованное планирование	131
7. На пути к богатству.	
Шаг седьмой: решение	175
8. На пути к богатству.	
Шаг восьмой: настойчивость	191
9. На пути к богатству. Шаг девятый:	
сила «коллективного разума»	213
10. На пути к богатству. Шаг десятый:	
загадка секуальной трансмутации	223
11. На пути к богатству.	
Шаг одиннадцатый: подсознание	251

12. На пути к богатству. Шаг двенадцатый: разум	259
13. На пути к богатству. Шаг тринадцатый: шестое чувство	269
14. Шесть теней страха	281
15. Подумай — и разбогатей (руководство к действию)	319
Приложение	371

Уважаемый читатель!

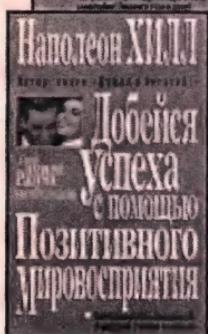
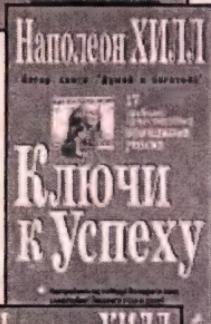
Издательство "Попурри" предлагает Вашему вниманию следующие книги:

План позитивных действий

Наполеон Хилл

Глубокая мудрость, практичность советов и волнующее вдохновение философии Наполеона Хилла, направленной на достижение личного успеха, помогли миллионам людей реализовать свои самые сокровенные чаяния. В его новой книге "План позитивных действий" вам предлагается на каждый день года по одной мысли автора для чтения, размышления и выгодного использования.

240 стр., Обл., ISBN 985-438-151-X



Ключи к успеху

Наполеон Хилл

В новой книге Н. Хилла "Ключи к успеху" впервые подробно рассматриваются семнадцать наиболее существенных принципов достижения успеха и даются советы, как провести их в жизнь. Любой из тех, кто стремится к личному успеху, найдет здесь пищу для размышлений, мощную моральную поддержку и практические советы.

320 стр., Обл., ISBN 985-438-158-7

Добейся успеха с помощью позитивного мировосприятия

Наполеон Хилл, Чарльз Клемент Стоун

На страницах этой книги четко расписана формула успеха — далеко не секретная, не недоступная или трудная для понимания. Познакомившись с ней, вы сумеете достичь физического, умственного и морального здоровья, счастья, богатства и любой другой прекрасной цели, для овладения которой не требуется нарушать законы Господа и права ближних.

352 стр., Обл., ISBN 985-438-293-1

ПО ВОПРОСУ ПРИОБРЕТЕНИЯ КНИГ ОБРАЩАТЬСЯ:
г. Минск, тел. (8-10-375-17) 237-29-76;
e-mail: popuri@mail.ru; www.popuri.ru;
г. Москва, Издательский дом «Белкнига», тел.
(495) 675-21-88, 600-58-41; e-mail: popuri-m@mail.ru;
г. Новосибирск, «Топ-Книга», тел. (383) 336-10-28;
книга—почтой: 630117, а/я 560; Интернет-магазин:
www.top-kniga.ru; e-mail: office@top-kniga.ru

Научно-популярное издание

ХИЛЛ Наполеон

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ

Перевод с английского

Оформление обложки — *М. В. Драко*

Компьютерная вёрстка оригинала-макета — *В. А. Киселёв*

Подписано в печать с готовых диапозитивов 3.10.2006.

Формат 84x108/32. Бумага газетная. Гарнитура «Школьная».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,16. Уч.-изд. л. 16,13.

Доп. тираж 20000 экз. Заказ № 1591.

Санитарно-эпидемиологическое заключение

№ 77.99.02.953. Д. 004084.05.06 от 16.05.2006 г.

ООО «Попурри». Лицензия № 02330/0056769 от 17.02.04.

Республика Беларусь, 220113, г. Минск, ул. Восточная, 133—601.

При участии ООО «Харвест». Лицензия № 02330/0056935 от 30.04.04.

Республика Беларусь, 220013, г. Минск,
ул. Кульман, д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42.

Республиканское унитарное предприятие
«Издательство "Белорусский Дом печати"».

Республика Беларусь, 220013, г. Минск, пр. Независимости, 79.

**ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ
И ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВЕЛИКИЙ СЕКРЕТ,
ДАЮЩИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ
РАЗБОГАТЕТЬ!**

**Добро пожаловать в великолепный мир достижений,
благосостояния и счастья!**

Генри Форд, Джон Д. Рокфеллер-старший, Теодор Рузвельт, Джордж Паркер и тысячи других богатейших людей планеты

открыли его для себя благодаря идеям, изложенным в знаменитом бестселлере, который вы держите в руках.

Книга Наполеона Хилла «Думай и богатей» получила статус непревзойденного классического учебника по достижению богатства.

В каждой главе автор упоминает о секрете добывания денег, пользуясь которым тысячи людей приобрели, приумножили и продолжают приумножать свое состояние.

Пусть это руководство к действию станет вашим личным проводником к достижению цели.

Помните: богатство начинается с мысли о нем!

**ПРОВЕРЕННЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ,
СПОСОБСТВУЮЩИХ ДОСТИЖЕНИЮ
БЛАГОСОСТОЯНИЯ И БОГАТСТВА**

ПОПУРРИ



ПОПУРРИ